UNIVERSITÉ DE DIJON — FACULTÉ DE DROIT

LES PRIX DE MONOPOLE

d'après les doctrines et dans les faits

Thèse pour le Doctorat

(Sciences Economiques et Politiques)

présentée et soutenue le Mercredi 17 Novembre 1926, à 15 heures

PAR

RAYMOND SACHOT

Lauréat de la Faculté de Droit de Dijon (huit prix)

JURY D'EXAMEN :

Président : M. VIGNES, professeur.

Suffragants { M. BAUDIN, professeur.
M. GIGOUT, chargé de cours.

PARIS

IMPRIMERIE C. PAILHÉ

7, Rue Darcet, 7

1926

UNIVERSITÉ DE DIJON — FACULTÉ DE DROIT

LES
PRIX DE MONOPOLE
d'après les doctrines et dans les faits

Thèse pour le Doctorat

(Sciences Economiques et Politiques)

présentée et soutenue le Mercredi 17 Novembre 1926, à 15 heures

PAR

RAYMOND SACHOT

Lauréat de la Faculté de Droit de Dijon (huit prix)

JURY D'EXAMEN :

Président : M. VIGNES, professeur.

Suffragants { M. BAUDIN, professeur.
M. GIGOUT, chargé de cours.

PARIS
IMPRIMERIE C. PAILHÉ
7, Rue Darcet, 7
—
1926

BIBLIOTHEEK
RIJKS
UNIV
LEIDEN

INTRODUCTION

I. — On ne saurait procéder à l'examen d'un problème quelconque, économique, social ou politique, sans chercher auparavant à définir, avec le plus grand soin, l'objet de l'étude entreprise. « La première démarche du sociologue, dit avec raison Durkheim dans sa *Méthode Sociologique* (1), doit être de définir les choses dont il traite, afin que l'on sache et qu'il sache bien de quoi il est question ». Aussi notre premier soin, dans cette étude du prix de monopole, consiste-t-il à préciser successivement ces deux notions de monopole et de prix.

Mais il ne suffit pas de reconnaître à la définition, ce caractère de nécessité; il s'agit de savoir quel genre de définition adopter.

Sur ce terrain, le principe fondamental est la liberté. On doit en fait, accorder à l'auteur, le droit de définir à son gré, les termes qu'il emploie, pourvu toutefois, comme le remarque très justement Malthus dans ses *Principes d'Économie Politique* (2), « qu'il s'en serve toujours dans l'acception rigoureuse qu'il leur a une fois donnée ».

Cette liberté ne doit donc pas être sans bornes et ses limitations sont même plus nombreuses qu'il ne le semblerait dès l'abord, si l'on veut prendre les précautions logiques les plus indispensables.

La définition, en effet, doit présenter un certain nombre de caractères dont l'absence peut-être la cause d'erreurs et de déviations de pensée regrettables.

Elle doit chercher, tout d'abord à être la plus objective possible, c'est-à-dire non pas traduire une idée, mais tenter d'exprimer une des propriétés les plus notoires et les plus apparentes du phénomène dont il est question. Elle doit, en second lieu, demeurer étrangère à tout théorême, à toute proposition non démontrée. Elle doit enfin, pouvoir être utile, susceptible d'éclairer la marche, de fixer le cadre de l'étude entreprise, et non pas être de celles qu'on laisse de côté, au cours du développement parce qu'elles ne servent à rien.

C'est précisément avec de semblables préoccupations que nous abordons le domaine qui nous est propre. La multiplicité des attitudes intellectuelles prises par les économistes sur les sujets qui nous intéressent nous en font d'ailleurs sentir le besoin urgent.

En ce qui concerne *le monopole*, tout d'abord, il ne nous appartient pas, sans doute, de refaire à l'instar de R. Ely (3), une collection des principales définitions en cours; mais cependant il semble intéressant d'en noter les deux tendances principales extrêmes, en indiquant les raisons pour lesquelles nous ne croyons pas devoir nous y rallier.

Les uns comme Condillac, Condorcet, Faure, pour ne citer que ceux-là, ne reconnaissent au monopole qu'un domaine des plus exigus. Pour Condillac, il y a monopole « *toutes les fois que le nombre des marchands n'est pas aussi grand qu'il pourrait l'être* ». Condorcet considère que le monopole est « *la vente exclusive d'une denrée,*

(1) *Méthode Sociologique*, p. 27.

(2) Publié en 1820. Cf. *Collection des Principaux Economistes*, Guillaumin, 1846, p. 21.

(3) *Monopolies and Trusts*, où tout un chapitre est consacré aux multiples définitions du monopole, adoptées par les Economistes.

faite soit par un seul homme, soit par une compagnie ». Et pour Faure : « *le monopole apparaît quand la concurrence est entièrement supprimée et non quand elle est simplement limitée* ». La concurrence peut être plus ou moins étendue, plus ou moins intense « *mais il suffit qu'elle existe, si limitée soit-elle, pour exclure le monopole* » (1).

Une telle définition laisse trop percer le régime de concurrence entendu comme régime nécessaire, pour que nous nous y arrêtions.

Les autres, au contraire, ne voient presque partout que des monopoles et réduisent le champ de la concurrence au strict minimum. Ceux-ci, d'ailleurs, sont beaucoup plus nombreux ; citons à titre d'exemples, St. Mill, Garnier, Oppenheimer et la très grande majorité des économistes américains (2). « *Tout vendeur*, dit Garnier (3), *dans le cas où la concurrence est restreinte par des causes naturelles ou artificielles, jouit d'un monopole* ». Et St. Mill, auparavant avait dit : « *Une chose dont la quantité est limitée est un article de monopole* » (4) ; après quoi, on allait proclamant que la propriété est monopole naturel, sans prendre garde que c'était ainsi, et à faux, « *jeter sur la propriété et sur le propriétaire, la défaveur qui s'attache au monopole et au monopoleur* » (5).

Si nous repoussons la première définition parce qu'elle dérive d'une idée philosophique préconçue, nous n'acceptons pas davantage la seconde, car elle aboutit à des idées contestables et surtout peu claires, telles que celles de *monopole universel* ou de *monopoles à plusieurs*.

A notre avis, il faut partir du fait que le monopole, comme la concurrence, est un système d'échange, se caractérisant par la maitrise *effective* du marché. C'est dire, par le fait même, que contrairement à Faure, nous ne nous préoccupons pas de savoir si toute trace de concurrence est disparue, et qu'une simple limitation de concurrence nous paraît à l'inverse de Mill, insuffisante pour la constitution d'un véritable monopole.

Laissant donc de côté l'aspect social, politique et philosophique, nous considérerons le monopole exclusivement au point de vue économique, comme le *système d'échange dans lequel certains biens économiques (marchandises, capitaux ou services) ne sont offerts que par un individu ou société ou un groupe d'individus ou sociétés, relativement peu nombreux et qui, en se concertant, sont maîtres du marché.*

Il nous semble que cette définition soit suffisamment objective, simple, compréhensive, mais aussi limitée, pour que nous puissions définitivement l'adopter.

Quant à la définition du second terme employé, c'est-à-dire du *prix*, nous serons plus bref encore.

Certains, comme les Physiocrates, ont confondu *prix et valeur* ; il ne s'agit évidemment pas, à l'heure actuelle, de souscrire à une telle conception. Mais, parmi les modernes, il est toute une école, l'École Autrichienne, pour qui *le prix* est synonyme de *quantité de marchandises*. Assimiler le prix au résultat d'un troc, nous semble quelque peu osé. Au surplus, cette définition ne permet pas l'explication de la formation *effective* du prix, puisqu'elle suppose toujours connues les quantités de biens offertes et demandées.

Nous considérerons, quant à nous, le prix, essentiellement comme *un rapport* : *rapport entre la valeur d'échange d'un bien économique et la valeur d'échange de la monnaie qui sert à l'estimer.*

---

(1) Cf. l'article *monopole* dans le *Dictionnaire d'Economie Politique*, de L. Say, 1892.

(2) En ce qui concerne Oppenheimer cf. *L'Economie pure et l'Economie Politique*. Trad. franç. p. 303, 304 et 306 ; cf. pour les auteurs américains, le livre de R. Ely précité.

(3) *Traité d'Economie Politique*, p. 122.

(4) *Principes d'Economie Politique*, livre II, ch. XVI, § 2.

(5) Cournot, *Principes de la Théorie des Richesses*, p. 434.

Une telle notion, par l'analyse des termes mêmes du rapport, permet de saisir tous les éléments constitutifs du prix. Sa simplicité et son caractère pratique nous la font considérer comme suffisante.

Nous avons signalé plus haut, toute l'utilité qui s'attachait à une définition claire et compréhensible. Celles proposées ici sont susceptibles de retenir déjà l'attention.

II. — L'intérêt qu'elles présentent se trouve encore accru, lorsqu'on sait toute l'*importance du sujet* que nous nous proposons de traiter. Il suffit, d'ailleurs, simplement d'observer la vie économique pour se rendre compte de l'intérêt pratique qui s'attache, en fait, à l'examen du prix de monopole.

Nous pouvons constater, tout d'abord, que si la concurrence trouve dans le domaine économique un vaste champ d'application, celui du monopole demeure toutefois considérable.

Les cas de monopole se rencontrent en effet de façon très fréquente. En matières d'objets uniques et d'objets très rares, c'est le seul système d'échange qui puisse trouver place. En matière d'articles multiples mais de production limitée, sa zone d'influence, quoique déjà restreinte, reste plus étendue cependant qu'on ne le soupçonne couramment. Il n'est pas enfin jusqu'au domaine de la grande production moderne, qui ne nous présente, à certains moments, dans quelques puissants trusts ou cartels, de véritables monopoles. Etudier la formation et les caractères du prix en de tels milieux, constitue ainsi une recherche d'autant plus utile qu'elle est plus large et plus variée.

L'importance du sujet dépasse même ces limites. Le monopole, avons-nous dit, se caractérise par la maîtrise du marché. Cette maîtrise, le plus souvent — mis à part les cas de privilèges légaux ou administratifs — dérive de la combinaison de toute une série de circonstances particulièrement favorables (puissance de capitaux, concentration et intégration de l'industrie, limitation naturelle de l'article, emplacement favorisé, éloignement des concurrents, etc...). Or ces circonstances se trouvent, dans la majorité des cas, dissociées et bénéficient alors à de très nombreux commerces ou industries qui ne sont pas titulaires de monopoles mais qui tirent profit cependant, de ces *éléments de monopole.*

La connaissance des conditions de fixation du prix monopolistique peut aider considérablement l'Économiste à saisir toutes les différences existant entre le prix de concurrence pure et ces prix de concurrence limitée, si étroitement apparentés.

Dans le commerce de détail, en particulier, où les éléments de monopole sont assez répandus (éloignement des concurrents, connaissance personnelle du client, etc.) certains caractères essentiels des prix, comme par exemple la résistance à la baisse déclarée dans les prix de gros (1), trouvent dans la théorie du prix de monopole, l'explication la plus claire et la plus certaine.

La connaissance du prix monopolistique est donc appelée non seulement à nous faire comprendre comment se détermine le prix dans les situations de monopole mais à nous faire mieux saisir encore indirectement les aspects du prix en matière de concurrence limitée.

III. — Les Économistes ne semblent pas avoir toujours bien compris l'importance de ce sujet. Si, en effet, l'étude des prix sous le régime de libre concurrence a été souvent faite, peu d'économistes se sont efforcés de préciser les facteurs divers du prix, la détermination de ses éléments régulateurs, lorsque les biens (marchandises, capitaux ou services) sont l'objet d'un monopole plus ou moins complet.

---

(1) C'est en effet les éléments de monopole cités ci-dessus qui permettent au détaillant, après avoir constaté le degré de capacité de paiement de la clientèle par la hausse du prix, et après avoir vu son revenu net s'accroître, de maintenir ce niveau élevé.

Des recherches, sans doute, ont déjà été effectuées. Mais précisément l'examen de ces théories, loin de rendre inutile une étude d'ensemble, en fait sentir au contraire toute la nécessité.

Les études entreprises par les économistes, tout d'abord, pour nombreuses qu'elles soient, n'en sont pas moins restées *partielles*. Des efforts multiples ont été réalisés mais ils ont manqué de coordination. Il n'y eut jamais, en effet, sur ce sujet, une étude générale et vraiment synthétique. Il paraît donc intéressant d'observer le développement de ces idées et d'en présenter une vaste synthèse.

Non seulement ces apports ne sont que limités mais ils présentent presque tous un *caractère d'abstraction* très prononcé. Les auteurs ne semblent pas s'être préoccupés d'examiner le monde vivant des faits. Sans doute, certains d'entre eux, comme Colson, se réfèrent assez largement à l'expérience mais c'est encore l'exception. On ne saurait dire que l'on se soit jamais trouvé vraiment en face d'une enquête générale et logique.

Telles sont les raisons particulières qui se joignent à l'intérêt théorique et pratique de ce sujet pour légitimer actuellement une étude des prix de monopole.

IV. — Ces préoccupations nous dictent elles-mêmes *la structure* de notre travail.

Dans une *première partie*, nous chercherons, en effet, à suivre du plus près possible l'évolution des doctrines émises sur le prix de monopole, de façon à en ébaucher, par rapprochement, la synthèse doctrinale.

Dans une *seconde partie*, nous procéderons à une enquête aussi large que minutieuse sur le terrain des faits.

Enfin, dans notre *troisième partie*, nous exposerons la théorie du prix monopolistique que nos observations antérieures nous auront permis de construire, et nous tenterons de préciser les notions économiques dont il nous aura été donné de voir les différentes manifestations, au cours de nos recherches.

PREMIÈRE PARTIE

LA DOCTRINE

PRÉLIMINAIRES

Il est une erreur qui court le monde, c'est de croire que les doctrines économiques s'opposent d'une façon pour ainsi dire irréductible, formant un complexus étrange au travers duquel la vérité ne saurait se laisser apercevoir. Diverses, certes, par suite des hypothèses initiales différentes, de la multiplicité des chemins déductifs possibles, de généralisations hâtives, par suite aussi des aspirations morales et sociales de l'auteur, elles se complètent, au contraire, les unes les autres et forment peu à peu, par leurs apports singuliers, la science économique proprement dite (1).

Il serait donc bien inhabile de commencer l'étude des prix de monopole en faisant table rase de toutes les recherches que les auteurs antérieurs ont pu effectuer, dans le domaine des faits et des idées.

Le premier travail qui s'offre ainsi à nous, c'est de suivre à travers l'histoire des doctrines économiques, le développement de la théorie des prix de monopole, de façon à pouvoir aboutir, par de prudents rapprochements, à une première synthèse des résultats obtenus, synthèse dont il nous faudra connaître alors les insuffisances et les lacunes.

Il serait possible sur ce point d'histoire économique, comme sur tout autre, de remonter aux auteurs les plus anciens et d'analyser les idées, plus ou moins explicites, qu'ils auraient pu exprimer sur le problème posé.

Nous n'envisagerons cependant que les doctrines émises à partir du XVIII^e^ siècle, de ce siècle qui, à la fois, représente beaucoup du passé et fait prévoir beaucoup de l'avenir.

A ce moment en effet, nous nous trouvons en face d'une société à laquelle se mêle, plus que jamais, le monopole dans toutes ses variétés. La question de la liberté et du monopole se pose directement et avec acuité à tout esprit réfléchi. C'est alors que nous assistons à l'éclosion d'un *mouvement nettement anti-monopolistique*, à une protestation de tous les Économistes, à la tête desquels se placent les Physiocrates, contre le régime monopolistique dont les méfaits sociaux sont mis en pleine lumière.

L'importance que prend en cette période le monopole, unie au retentissement que devait avoir l'énoncé des idées physiocratiques, fait du XVIII^e^ siècle, à notre point de vue, une époque très caractéristique, qui s'impose tout spécialement à notre attention.

Après avoir décrit ces premières doctrines, nous montrerons les stades successifs parcourus par les théories postérieures.

Nous aurons tout d'abord à constater, après l'essai physiocratique, *l'abandon presque total de l'idée de monopole*. Les classiques en effet, délaissant, ici, dans une large mesure la réalité, à la différence de leurs devanciers, persuadés, pour la plupart, que le monopole *ne doit pas* exister et que la liberté ne saurait donner naissance, par elle seule, au monopole, le rejettent du domaine de leurs recherches.

(1) Pareto disait fort justement : « Les théories de l'ancienne économie étaient *nécessaires* pour arriver aux théories nouvelles. Perfectionner une théorie est tout autre chose que de vouloir la détruire par de sottes ou de pédantes subtilités ». (*Cours.*, p. 158).

Mais la réaction ne tarde pas à apparaître. Proudhon, en particulier, reprenant certaines affirmations antérieures, va s'efforcer de montrer qu'il n'y a pas toujours, *entre concurrence et monopole, cette opposition irréductible qu'on s'était plu à signaler* et que de la pure concurrence même, peut sortir le monopole.

Cournot, Dupuit, l'Ecole Autrichienne, marquent, de leur côté et de façon péremptoire, *la nécessité théorique d'étudier le prix à partir du monopole* qui apparaît alors, non seulement comme catégorie économique normale mais comme système d'échange initial, c'est-à-dire comme type d'échange dont l'étude doit précéder logiquement celle de la concurrence.

Dupuit d'ailleurs y ajoute un souci déjà accentué, de l'observation des *faits concrets* de la vie économique. C'est que nous atteignons la période où, à l'exemple des physiocrates, on se reprend à constater que le monopole qu'on avait voulu bannir du domaine économique, fait, en réalité, partie intégrante de notre Société.

Les études théoriques et les observations, quoique toujours partielles, se font alors *plus nombreuses*. Les *synthèses* enfin, s'ébauchent et par Walras, Marshall, Ely, Colson, tendent peu à peu à la véritable théorie du prix de monopole.

Telles sont les diverses étapes que nous allons successivement retracer au cours de notre *Première Partie.*

CHAPITRE I.

LES PHYSIOCRATES

§ I

Il existe une relation étroite entre les doctrines et le milieu économique et pour bien saisir les fondements d'une théorie, il est nécessaire de se référer aux événements contemporains auxquelles elle s'est trouvée mêlée et qu'elle ne fait bien souvent que réfléchir.

C'est pourquoi, il nous a paru utile de faire précéder l'exposé des idées physiocratiques, relatives au prix de monopole, du tableau que présentait à cet égard la Société d'alors.

A vrai dire, le XVIII^e siècle nous offre un régime de monopole des plus accentués : l'industrie, le commerce, l'agriculture, tout était entravé par une réglementation qui aboutissait logiquement à l'élimination quasi totale de la concurrence.

I. — *L'industrie* était particulièrement atteinte. Les corporations, d'une part, transformaient tous les métiers en monopoles particuliers, hors desquels il était impossible d'exercer. Cet état, qui datait de très loin, avait du reste encore empiré au XVIII^e siècle. Les corporations étaient devenues plus nombreuses et plus vastes, tout en conservant intégral cet esprit funeste de privilège, de monopole (1), qui provoquait des luttes intestines et des procès sans fin (2) et rendait presque impossible tout progrès technique (3).

Les manufactures royales venaient, d'autre part, compléter ce régime, en étendant le monopole à la grande industrie naissante (4). Par lettres patentes royales, des privilèges étaient accordés aux entrepreneurs qui prenaient l'initiative de fonder des industries nouvelles, ou de donner à des industries indigènes un développement de grande envergure. Ainsi bénéficièrent successivement du monopole, le tissage, la papeterie, la verrerie, la faïencerie, la draperie fine, la soierie, la fabrication des velours de coton, celle du fer blanc, de la porcelaine, l'horlogerie, etc... (5).

Or jamais il n'avait été délivré autant de lettres patentes que sous Louis XV. Les règlements, d'autre part, au début assez rudimentaires, par des adjonctions et remaniements successifs, devinrent alors des codes volumineux prescrivant les moindres détails et laissant à la liberté le moins de place possible, sans se préoc-

(1) *Histoire des classes ouvrières et de l'industrie en France avant 1789*, par Levasseur, t. II, Paris, 1901 (Deuxième édition), p. 454, 462. Cf aussi « *l'Esprit des corporations*, p. 468 à 470.

(2) *Ibidem*, p. 464 à 466.

(3) *Ibidem*, p. 505.

(4) C'est là une caractéristique générale qui laisse échapper beaucoup d'exceptions. Nombreux sont, en effet, les cas de petites industries bénéficiant cependant du titre de « manufactures royales ». *Ibidem*, p. 492.

(5) *Op. cit.*, p. 490.

cuper d'ailleurs d'éviter toujours les contradictions (1) et de chercher à satisfaire la clientèle (2). Le monopole ainsi étendait chaque jour son domaine.

II. — *Le commerce*, de son côté, ignorait de plus en plus les bienfaits de la liberté. Le commerce extérieur tout d'abord se heurtait aux entraves de la politique douanière pratiquée. L'organisation douanière, elle-même, était déjà fort complexe, puisqu'elle comprenait trois groupes : celui des provinces des cinq grosses fermes, celui des provinces réputées étrangères (séparées des premières par un nouveau cordon douanier), celui des provinces d'étranger effectif qui, si elles pouvaient commercer librement avec l'étranger, ne pouvaient faire entrer leurs marchandises dans les autres provinces du royaume qu'en payant les droits du tarif général.

Quant à la politique douanière proprement dite, quoique variable, elle était largement prohibitionniste, comportant fréquemment des exclusions de marchandises aussi bien à l'importation (toiles peintes, bas, etc...), qu'à l'exportation (blé, vin, etc...).

Notons aussi que le commerce colonial était soumis à une législation encore plus restrictive, la France ne faisant ici d'ailleurs que suivre les autres Etats européens tels que l'Espagne, le Portugal, la Hollande et l'Angleterre. Lord Sheffield résumait assez bien l'opinion courante, lorsqu'il disait : « Le seul usage des colonies, c'est le monopole de leur consommation et le transport de leurs produits par la métropole » (3).

Le commerce intérieur, de son côté, était loin d'être libre, car existaient dans le pays lui-même, des douanes intérieures (notamment dans les provinces réputées étrangères (4), des taxes et péages multiples qui rendaient tout transport impossible ou grevaient tout au moins considérablement la production.

III. — C'est de ces entraves, d'ailleurs, que souffrait en particulier l'*agriculture*. L'absence de concurrence était chez elle beaucoup moins sensible que dans l'industrie et le commerce, mais les limitations existant dans les deux domaines précédents suffisaient pour rendre précaire sa prospérité. Il suffit de songer, par exemple, au régime du transport des grains, pour en être vite persuadé. Ce transport était, en effet, soumis à des réglements fort restrictifs. Chaque intendant pouvait même l'interdire dans certains cas et affamer une province voisine sous prétexte de conserver le nécessaire dans son département. Dans de nombreux cas, l'exportation n'était autorisée qu'autant qu'un arrêt du Conseil le permettait; une récolte médiocre, la présence de troupes suffisaient pour en interdire la sortie. Du reste, lorsque la circulation était permise, comme en septembre 1743, c'était, bien entendu, à la condition de payer les droits et « de se conformer aux différents règlements faits dans les différentes provinces » (5).

Une telle politique devait avoir fatalement comme funeste conséquence, celle de maintenir dans certaines circonstances et certains lieux, au détriment des agriculteurs, le prix du blé au-dessous du prix qu'il aurait atteint s'il avait pu être transporté sur d'autres marchés (6).

---

(1) *Ibidem*, p. 498, 499.

(2) On rapporte que les tisserands de la Ferté-Macé enfreignirent, un jour, les règlements relatifs à la confection du coutil, affirmant qu'ainsi ils restaient fidèles aux modes traditionnelles de fabrication et sauvaient leur industrie du désastre; les fabricants, en effet, qui avaient voulu se conformer au règlement nouveau n'avaient pas trouvé à vendre leurs marchandises. L'Inspecteur ne se laissa nullement convaincre, exigea l'application stricte dudit règlement, en faisant procéder à la saisie de 194 pièces. *Ibidem*, p. 502.

(3) Cf. pour l'étude des Grandes Compagnies, chap. VI de *l'Histoire du commerce de la France*, par LEVASSEUR, t. I. Paris, 1911, p. 488.

(4) *Ibidem*, p. 499.

(5) *Ibidem*, p. 499.

(6) *Ibidem*, p. 498, 499.

§ II

Tel est le tableau qu'avaient devant les yeux les hommes du XVIIIe siècle. Or précisément à cette époque, la pensée devient plus libre. A la suite de Montesquieu, on se met à réfléchir sur les fondements de la Société; on cherche à voir si l'état présent correspond à la nature des choses. On s'aperçoit que la Société est viciée par ces excès de réglementation qui aboutissent à la constitution de véritables monopoles. C'est alors que sous l'impulsion de de Gournay et du Docteur Quesnay surtout, s'élabore la défense de la liberté et se mène corrélativement l'attaque contre le monopole.

Cette attaque, ils la menèrent sur le front le plus large, décelant le monopole dans tous les domaines et dénonçant à la vindicte publique toutes ses manifestations. Ils la firent aussi la plus violente possible, persuadés qu'ils étaient, que le régime d'échange adopté peut avoir sur la détermination du prix une action prépondérante. « Ce ne sont pas seulement, disait en effet Quesnay (1), les bonnes ou mauvaises récoltes qui règlent le prix du blé; c'est principalement la liberté ou la contrainte dans le commerce de cette denrée qui décide de sa valeur ». Or pour eux, selon le mot de Mirabeau, «le prix fait tout» et le régime de liberté seul est capable d'assurer la réalisation du « bon prix » en même temps que la sauvegarde de l'intérêt général. Et c'est ce qu'ils développent abondamment, pour pouvoir, par contraste, mieux accabler le monopole.

La liberté, proclament-ils, est le seul régime qui corresponde vraiment à l'Ordre Naturel et puisse le maintenir intact. « Cette liberté générale de la concurrence, dans tous les genres d'exploitation, disait Mirabeau (2), règle naturellement l'activité des efforts de la machine, dont la multitude, les combinaisons et le détail des causes déterminantes surpassent infiniment l'intelligence et l'habileté de toute direction, de toute autorité ». Le monopole ne peut donc être qu'une complication artificielle et malfaisante.

Et cet Ordre Naturel, dérivé de la liberté, est non seulement le plus simple et le plus parfait mais encore le plus utile à la nation toute entière. Grâce à lui, en effet, les marchands s'attachent « aux branches de commerce extérieur les plus sûres et les plus profitables » (3). La police « la plus sûre, la plus exacte, la plus profitable à la nation et à l'État » (4), règle le commerce extérieur et intérieur. Se trouvent enfin réduits au minimum, les bénéfices des commerçants dont l'intérêt personnel est contraire à l'intérêt général, tandis que le « produit net », c'est-à-dire l'accroissement réel de richesses dérivant de la culture de la terre, est poussé au maximum.

Sans doute, avec la liberté du commerce, la cherté des denrées est limitée par la concurrence des autres nations (5) mais le prix obtenu est bien le meilleur que l'on puisse atteindre, celui qui correspond « au plus grand nombre possible d'acheteurs et de vendeurs » (6), celui enfin qui porte le produit net à son maximum.

Il ne faudrait pas croire d'ailleurs que ce bon prix entraîne la disette. « Cette rareté (des choses), dit Mirabeau (7), ne saurait exister avec le bon prix, parce que toutes les terres cultivables sont propres à porter du blé, que tous les blés du monde sont propres au transport et à faire du pain et que le concours universel des laboureurs garantit du monopole les consommateurs ».

---

(1) *Œuvres économiques et philosophiques de Quesnay*. Edition Oncken 1888, p. 182.
(2) *Philosophie rurale* 1764, t. III, p. 112.
(3) Quesnay, *op cit.*, p. 241.
(4) Quesnay « *XXVe maxime générale du gouvernement* ».
(5) Quesnay, Edition Oncken, p. 247.
(6) *Ibidem*, p. 656.
(7) Mirabeau, *Philosophie rurale*, t. I, p. 247.

Bon prix et foisonnement des marchandises sont donc, avec l'ordre et la paix, les avantages issus de la liberté.

Le monopole, au contraire, créateur de désordres, avantageux pour les négociants dont il augmente les bénéfices, est préjudiciable à la Nation ; car il absorbe en réalité une partie du produit net. Il ruine le propriétaire en supprimant le bon prix, en même temps qu'il accable le consommateur en réduisant la production (1).

Le prix de monopole présente donc, à la fois, le défaut d'être : 1° trop élevé pour le consommateur et insuffisant pour le producteur; 2° arbitraire et 3° sans cesse variable et incertain. Aussi les Physiocrates accablent-ils les monopoleurs des qualificatifs les plus divers et considèrent-ils le monopole comme synonyme « de la dégradation, de la séduction et de la perversion » (2).

Tels sont les arguments présentés par les Physiocrates en faveur de l'instauration d'une liberté complète. Car la liberté de la concurrence qu'ils préconisent, la liberté du « laisser faire, laisser passer », s'étend en vérité sur tout le domaine économique. Elle comprend, en effet la liberté du travail, tout d'abord, c'est-à-dire la possibilité de choisir sa profession, ses méthodes de fabrication, sa résidence, la liberté de circulation intérieure ensuite avec la suppression de tous péages et droits de douanes intérieurs, enfin la liberté du commerce avec l'étranger par la suppression des interdictions plus ou moins arbitraires et l'abolition du pacte colonial.

A cette condition seule, la Société sera replacée sur de solides bases, aptes à lui donner la prospérité et le bien-être attendus.

§ III

Il est donc bien certain que la question des prix et des monopoles a joué, dans la doctrine physiocratique, un rôle de premier plan. Mais y a-t-il, sur ce point, théorie constituée? On ne saurait valablement le prétendre. « En réalité, comme le dit Walras (3), elle (la doctrine physiocratique) ne contient aucune théorie des prix soit des produits, soit des services producteurs. Ni Quesnay, ni ses disciples n'expliquent comment se déterminent les reprises des classes productive et stérile et le produit net constituant le revenu des propriétaires. Cette détermination reste, dans le *Tableau économique*, tout à fait arbitraire ». C'est dire par le fait même qu'il ne peut s'agir de trouver ici vraiment une théorie du prix de monopole.

Les idées émises par les Physiocrates n'en demeurent cependant pas moins intéressantes. Ils ont su mettre en relief, tout d'abord, d'une façon remarquable, les malheurs que pouvait entraîner pour la Société la spéculation monopolistique et ainsi poser de façon très nette le problème social soulevé par le prix de monopole. A cet égard, leur travail est digne de remarque.

Ils ont, en second lieu, attiré l'attention sur l'importance de l'observation des faits. Le monopole, ils ne l'ont pas étudié dans l'abstrait mais dans la vie elle-même. Leur exemple, malheureusement, ne devait point servir beaucoup aux Économistes classiques.

Enfin, par les controverses qu'ils ont soutenues avec leurs adversaires, ils ont enrichi d'une façon définitive la notion même de monopole dont les diverses sources se trouvaient ainsi précisées. Et en effet, pour les Physiocrates, le monopole

---

(1) MIRABEAU, *op cit*, t. I, p. 58. Mirabeau rappelle, en effet, les pratiques barbares des Hollandais, bénéficiaires du monopole des épices et soutient qu'à l'intérieur, le monopole serait aussi désastreux : « Alors nos voisins achèteront peu, dit-il, car ils seront pauvres. Nous ne saurions produire beaucoup, dès lors, ou comme il faut nécessairement une valeur vénale à nos produits, nous serions nous-mêmes obligés de brûler nos moissons, de peur qu'elles ne vinssent à trop bas prix; cela se fait de soi-même. Moins de productions, moins de dépenses; ainsi le cercle de misère prend la place du cercle de prospérité ».

(2) MIRABEAU, *op cit.*, t. III, p. 113.

(3) *Éléments d'Economie Politique pure*, 1874, p. 328.

étant diamétralement opposé à la liberté (1), il ne pouvait provenir que d'une restriction de cette liberté, c'est-à-dire d'un acte d'autorité : c'est ce que proclamait bien haut l'Abbé Roubaud, dans ses *Représentations aux Magistrats* (2) : « Il n'y a pas de genre de commerce où l'opulence ait seulement osé tenter le monopole à moins qu'elle n'ait été *servie par l'autorité* ».

Au contraire, les adversaires des Physiocrates proclamaient que la liberté à elle seule pouvait faire naître des monopoles. « J'entends, disait Galiani en 1769, sous la dénomination de monopoleurs, des gens qui, ayant une grande supériorité de moyens, soit de richesses ou de talents, sont en état de maîtriser ou d'écraser les petits commerçants et peuvent en même temps donner la loi et fouler aux pieds les misérables consommateurs » (3). Et il appuie, dans ses *Dialogues*, sur le caractère nettement capitaliste de ces *monopoles de richesse*. « Si le risque est grand, tous les profits sont en proportion des risques. Comme la vue des risques fait éloigner la foule, on reste seul : et voilà le monopoleur. *C'est la nature des choses qui le crée*, ce n'est pas la malice des hommes » (4). Monopole fatal et naturel, monopole d'autorité : deux aspects du monopole au sujet desquels les discussions se poursuivront jusqu'à nos jours (5).

Tels sont les apports principaux faits par les Physiocrates, au problème du prix de monopole. Ils sont limités sans doute, mais d'un véritable intérêt cependant et l'on peut même dire que les Physiocrates ont dans une assez large mesure, aidé à la constitution de la théorie du prix de monopole, en attirant l'attention sur la nécessité d'étudier le monopole, l'influence primordiale du système d'échange sur le prix et l'importance sociale, de premier chef, du prix monopolistique.

Les dernières citations rapportées, nous montrent que dans l'entourage de Quesnay et de ses amis et sous leur impulsion vraisemblablement, il était des Economistes qui se préocccupaient du même problème et savaient même l'exposer à un point de vue tout personnel; Condillac nous en offre un exemple intéressant. Galiani, même auparavant et dès 1750, avait énoncé des idées qu'il semble utile de souligner. Bien que rentrant dans l'orbite des physiocrates, il nous paraît bon de faire de ces auteurs une étude spéciale, capable, croyons-nous, de compléter heureusement l'exposé physiocratique. C'est à eux donc que nous consacrerons notre second chapitre.

---

(1) « Il n'est point, dit en effet Mirabeau, d'êtres moraux d'une dynastie si différente, si opposée et si ennemie. Le commerce n'est autre chose que l'achat du dernier enchérisseur dans la concurrence libre et générale et la vente au plus offrant. Le monopole, au contraire, est achat et vente exclusive, soutenus par autorité, l'un est blanc en un mot, et l'autre est noir; ils ne peuvent subsister ensemble. La pleine liberté et la concurrence générale sont les vrais attributs du commerce licite et le basilic du monopole ». *Op cit*, t. III, p. 167.

(2) Publié en 1769, p. 169.

(3) Cité par WEULERSSE. *Le mouvement physiocratique en France*. Paris, 1910, p. 494.

(4) *Dialogues sur le commerce des blés*, p. 112, cité par WEULERSSE, p. 496.

(5) R. ELY. *Monopolies and Trusts*, p. 146 et suiv., p. 174.

CHAPITRE II

GALIANI ET CONDILLAC

§ 1. — GALIANI

Ce qu'il importe de constater, chez Galiani (1), et ce qui le distingue nettement des Physiocrates, c'est le soin attentif avec lequel il étudie la valeur et le prix. Il comprend qu'il ne suffit pas de constater les caractères du prix, mais qu'il faut aussi chercher à les expliquer. Et il le fait au moyen d'observations psychologiques qui restent, encore maintenant, très satisfaisantes.

Pour lui, la valeur est le résultat de deux calculs, qu'il désigne du nom de calcul de l'utilité et de calcul de la rareté (2).

Le mot utilité désigne, dans son système, la désirabilité telle que la comprennent les Économistes modernes. Et à ce point de vue, il dresse une échelle de désirabilités, base d'une sorte de « loi de satiabilité » qui aurait pu le conduire, s'il avait poursuivi dans la logique de ces idées, à l'énoncé de la théorie de l'utilité-limite.

Quant à sa notion de rareté, véritable rareté économique, puisque Galiani la définit : « la proportion existant entre la quantité d'une chose et l'usage qui en est fait », elle n'est pas moins claire que le concept d'utilité. Elle n'est pas moins riche non plus, car c'est elle précisément qui va conduire notre auteur à l'étude des prix des objets de monopole, en lui faisant distinguer les choses reproductibles suivant la volonté de l'homme et celles dont la reproduction est indépendante de cette volonté.

Si pour les objets de la première catégorie par le jeu du prix et de la consommation, qui ont des mouvements inverses, donc compensatoires, le prix se fixe à un juste niveau qui est le coût de production, il en est tout autrement des objets de la seconde catégorie, « *des choses uniques et des choses de monopoles*, c'est-à-dire de ces choses qui n'ont pas d'équivalent, comme la Vénus de Médicis, ou de celles qui deviennent uniques parce que le vendeur en est unique » (3).

Il commence tout d'abord par critiquer les « savants écrivains » pour qui la valeur de ces choses est *infinie*. « Il n'est aucun mot — dit-il — que je trouve plus impropre dans la bouche de qui parle des choses terrestres »; peut-être ont-ils voulu dire indéfinie, mais ce terme même est inexact car « on ne peut trouver dans la nature un accident qui porte les choses à l'extrémité infinie, mais il y a en toutes choses une sorte de pesanteur morale qui les retire toujours de la ligne droite pour les plier en un cercle perpétuel sans doute, mais fini » (4). « La valeur d'un objet quelconque, même unique, est toujours régie par des lois, bien qu'elle ne soit pas universellement la même » (5).

---

(1) *Della moneta libri cinque*, 1750.

(2) *Revue d'Economie politique*, 1897, p. 918.

(3) *Revue d'Economie politique, op cit.*, p. 927.

(4) N'est-ce pas là, l'annonce dans un langage littéraire et poétique, des diagrammes et courbes modernes ?

(5) *Revue d'Economie politique, ibidem.*

Après avoir ainsi proclamé la limite nécessaire de la valeur de ces objets de monopole, il détermine cette limite, sans toutefois préciser assez le jeu des éléments psychologues qu'il énumère. « Leur prix, dit-il, correspond toujours aux besoins et aux désirs de l'acheteur ainsi qu'à l'estime du vendeur, ces deux éléments combinés formant une proportion composée ».

Il ne faut pas s'exagérer, sans doute, le mérite de tels développements. La limite de ces prix monopolistiques est étudiée d'une façon bien superficielle, puisque Galiani oublie notamment de faire intervenir la catégorie monnaie et s'en tient à l'énoncé de la « proportion composée » sans chercher à en préciser le contenu. De plus, il ne procède ici qu'à un exposé très restreint du prix de monopole dont les multiples aspects semblent lui échapper, dans une large mesure.

Mais il a su par contre, considérer le prix de monopole, la valeur de monopole comme quelque chose de naturel et non pas d'anormal. Il a compris aussi le rôle que devait jouer finalement, dans son explication, la phsychologie. Ce sont là des idées qui peuvent nous paraître maintenant banales, mais dont l'énoncé premier mérite cependant d'être signalé.

§ 2. — CONDILLAC

Condillac (1) dont la théorie du prix n'est pas en général de beaucoup supérieure à celles émises par ses contemporains, a ce mérite insigne de reprendre les données théoriques énoncées par Galiani en les élargissant et en posant encore plus nettement la question du prix de monopole.

Pour traiter une telle question, il croit nécessaire de faire une distinction préalable entre le monopole portant sur des objets uniques (qu'il appelle monopole licite) et le monopole portant sur des objets multiples de nécessité (qu'il appelle monopole illicite).

La base d'une telle distinction est certes rationnelle; mais il est à déplorer ici que Condillac n'ait pas eu, dans les deux cas, une aussi claire vision de la notion de monopole. Si, au premier point de vue, il en a une idée juste, puisque, dit-il « faire le monopole, c'est vendre seul » (2), il semble, au second, faire erreur, quand il proclame : « Lorsqu'il s'agit du commerce des choses nécessaires, j'entends par monopoleurs un petit nombre de marchands, qui achètent et qui revendent exclusivement; et je dis qu'il y a monopole, par conséquent injustice et désordre toutes les fois que ce nombre n'est pas aussi grand qu'il pourrait l'être ». Et logiquement, il continue : « Aujourd'hui, tout le commerce, en Europe, se fait (donc) par des monopoleurs » (3). Cette idée de monopole universel ne nous semble vraiment pas heureuse.

Quoiqu'il en soit de ce défaut de terminologie, voyons ses développements à proprement parler, et tout d'abord ceux relatifs aux objets uniques, aux objets de luxe, comme par exemple une œuvre d'un grand peintre. C'est là un monopole licite et naturel car, dit-il « un grand peintre vend seul ses ouvrages par la raison qu'il peut seul les faire ». Le prix peut alors être très élevé « exorbitant » et cependant c'est le vrai prix, car il provient « d'une convention faite librement ». Ce prix, par ailleurs, ne fait que dériver du rapport entre la quantité et le besoin (autrement dit l'utilité et la rareté). Et s'il s'agit d'un objet unique, d'un tableau par exemple, il n'intervient que le besoin, c'est-à-dire votre *fantaisie*. « Plus donc votre fantaisie sera grande, plus le peintre sera en droit d'exiger de vous un fort salaire. Votre portrait vous coûtât-il mille louis? Il ne sera pas cher, c'est-à-dire au-dessus du

(1) *Le commerce et le gouvernement considérés relativement l'un à l'autre*, 1776.
(2) *Collection des principaux Économistes*, t. 14, p. 326.
(3) *Idem*, p. 328.

vrai prix » (1). Le monopoleur, ajoute-t-il, en se plaçant au point de vue du vendeur, « n'a d'autre règle que la fortune des amateurs curieux de ses tableaux ».

Quant aux objets multiples, de nécessité, le vrai prix, c'est-à-dire le prix permanent, sera rendu par le monopole, *irrégulier* et *très élevé*, haussant « brusquement, coup par coup ». Et « voilà le monopole qui devient odieux parce qu'il est injuste ». Il n'y a « que les grands artistes, uniques en leur genre, qui puissent, sans injustice, faire le monopole ». Les autres ne le peuvent, car ils imposent un prix que l'acheteur ne consent pas, mais qui n'est fixé que par la seule volonté du monopoleur et la capacité d'achat des consommateurs. L'acheteur acceptera le prix que fixe le monopoleur « forcé par le besoin », si ses ressources le lui permettent, à moins toutefois qu'il ne puisse reculer cette nécessité par l'emploi de biens de substitution.

Que penser de ces idées? Pour M. Lebeau: « Bien que très brève, cette analyse de la détermination du prix en cas de monopole est peut-être la meilleure qui ait paru avant 1776 » (2). Nous serions tenté de contester cette affirmation si M. Lebeau ne s'empressait de reconnaître qu' « elle n'a cependant pas une originalité bien marquée ».

En réalité, Condillac n'a su tirer aucun bénéfice de la distinction par lui énoncée. Dans le premier cas, il ne fait guère que reprendre Galiani. Il n'envisage comme lui que le cas de monopole bilatéral où le vendeur fixe le prix à sa guise, à l'exclusion du monopole unilatéral du vendeur en regard d'une multiplicité d'acheteurs en lutte. Comme lui, aussi, il emploie les mots besoins, caprice, fortune, sans en approfondir le sens et sans en marquer les relations étroites.

Dans le deuxième cas, il ne fait guère que reprendre alors les idées des grands Physiocrates. Il rappelle, au sujet des prix de monopole, les caractéristiques déjà connues d'irrégularité, d'élévation, d'arbitraire. Il mêle aussi, comme eux, la question de science (recherche de ce qui est) — monopole portant sur objets uniques ou multiples — à la question d'art social (recherche de ce qui devrait être) — monopole licite et illicite —. Mais il n'approfondit réellement les idées, ni dans un cas, ni dans l'autre.

Il a le mérite, cependant, d'envisager, en un tableau déjà plus vaste, la question du prix monopolistique, et d'en faire un exposé à part.

Galiani, comme Condillac, ont su élargir le problème et donner à leurs idées, une allure déjà très nette de théorie particulière. Ils dépassent, à ce point de vue, les Physiocrates qu'ils complètent fort heureusement.

(1) *Op cit.*, p. 326.
(2) Lebeau : *Condillac économiste*. Paris, 1903, p. 352.

CHAPITRE III

L'ÉCOLE CLASSIQUE

Après Condillac et les Physiocrates, le principal mouvement doctrinal se manifeste en Angleterre où va naître l'*Ecole* dite *anglaise*, ou *Ecole classique*, dont les plus illustres représentants sont Adam Smith, Ricardo, Malthus et Stuart Mill.

Ces auteurs sont trop considérables, trop de théories célèbres portent leur nom, pour que nous ne cherchions à nous rendre compte des idées qu'ils ont pu émettre sur le problème des prix de monopole.

§ 1. — ADAM SMITH

Il est à noter tout d'abord que le concept qu'Adam Smith se fait du monopole, est quelque peu vague et indéterminé. Par le même mot en effet, il caractérise la situation économique dérivant de l'existence de tarifs douaniers, d'une limitation naturelle dans la quantité d'une production, d'un secret de commerce, d'un secret de fabrique aussi bien que celle dérivant d'une concession légale et privilégiée à un individu ou à une société. Or il est bien certain que ce n'est pas avec une définition confuse et nébuleuse, qu'il est possible d'éviter les fausses pistes, et de conduire à bonne fin sa pensée.

Mais il n'y a rien là qui doive par trop nous étonner, car A. Smith n'a parlé, en réalité, des prix de monopole qu'à titre subsidiaire et occasionnel. Dans son étude sur le prix, en effet, il concentre toute son attention sur le prix naturel : c'est lui qui est l'objet de toute sa sollicitude, car il y voit le centre et le point d'équilibre de la vie économique.

Il ne dédaigne pas, cependant, de considérer les prix de marché qui ne sont, au fond, que le prix normal influencé, modifié, par des circonstances particulières, naturelles ou artificielles. Et c'est précisément la considération de ces causes perturbatrices qui conduit notre auteur à nous parler des prix de monopole; ces derniers nous apparaissent alors comme quelque chose de parfaitement régulier bien qu'exceptionnel. Adam Smith, reprenant les premiers essais de Galiani et Condillac, a donc admis ici une extension fort heureuse de la notion économique de monopole, que nombre d'auteurs antérieurs qualifiaient d'anormale.

Il sait, de plus, apprécier avec une grande justesse, la politique suivie par le monopoleur qu'aiguillonne l'intérêt personnel. « Les monopoleurs, en tenant le marché constamment mal approvisionné et en ne répondant jamais pleinement à la demande effective, vendent leurs marchandises fort au-dessus du prix naturel; et soit que leurs bénéfices consistent en salaires ou en profits, ils les font monter beaucoup au-delà du taux naturel » (1). « Le prix de monopole, dit-il un peu plus loin, est, à tous les moments, *le plus haut* qu'il soit possible de retirer ». Et mettant alors en parallèle prix de monopole et prix de concurrence : « L'un, dit-il, est à tous les moments le plus haut qu'on puisse arracher aux acheteurs, *ou le plus haut* qu'on suppose qu'ils consentiront à donner; l'autre est *le plus bas* dont les vendeurs puissent généralement se contenter, pour pouvoir en même temps continuer leur commerce ».

Ce sont là principes justes et indéniables; mais il est à regretter qu'Adam Smith s'en tienne à cette notion vague de maximum sans chercher à la préciser d'aucune manière et qu'il n'ait su découvrir tous les aspects divers dont la vie économique complexe pouvait doter le monopole.

(1) ADAM SMITH. *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des Nations*. GUILLAUMIN, 1843. 2 tomes; t. I, p. 81.

§ 2. — RICARDO

Ricardo, cet esprit si perspicace et si riche, n'a pas *ignoré* les monopoles, mais tout comme A. Smith, il n'a vu là que quelque chose d'exceptionnel, de négligeable. Ce qui l'intéresse, lui aussi, c'est avant tout le prix naturel des marchandises qui peuvent se reproduire en quantité quasi indéfinie : « Quand nous parlons des marchandises, de leur valeur échangeable et des principes qui règlent leurs prix relatifs, dit-il, nous n'avons en vue que celles de ces marchandises dont la quantité peut s'accroître par l'industrie de l'homme, dont la production est encouragée par la concurrence et n'est contrariée par aucune entrave » (1).

Aussi, ses développements relatifs aux prix de monopole sont-ils des plus restreints. Dans son Chapitre premier, pourtant, il nous dit quelques mots au sujet des objets uniques « tels les tableaux précieux, les statues, les livres et les médailles rares, les vins d'une qualité exquise qu'on ne peut tirer que de certains terroirs très peu étendus et dont il n'y a, par conséquent, qu'une quantité très bornée ». La valeur de ces objets, dit-il, est « entièrement indépendante de la quantité de travail qui a été nécessaire à leur production première » mais « dépend uniquement *de la fortune, des goûts et du caprice* de ceux qui ont envie de posséder de tels objets ».

Quant aux monopoles portant sur les objets multiples, il ne fait guère qu'intéresser les idées énoncées avant lui. Dans son Chapitre XXX, en effet, rapportant les conceptions de Buchanan, de Say, de Lauderdale, pour qui les prix s'établissent eu égard à l'offre et à la demande du produit et de la chose adoptée comme mesure de valeur, « Tout ceci, dit-il, est vrai pour ce qui regarde les monopoles »... dont les produits « baissent à proportion qu'on les offre à plus grande *quantité* et haussent avec le *désir* que montrent les acheteurs de les acquérir » (p. 360).

Il s'en tient donc aux mots et expressions usités auparavant. Nous retrouvons ici les appellations de fortune, goût, caprice, désir, quantité, avec leur même degré d'imprécision. C'est dire par le fait même que ce domaine particulier n'a pas été exploré par Ricardo.

Mais, par ailleurs, Ricardo demeure l'économiste qui a su mettre en lumière d'une façon merveilleuse les principes relatifs aux prix de concurrence et ainsi préparer par la délimitation du problème, le travail à effectuer en ce qui regarde les prix de monopole. D'autre part, ses recherches sur la rente, quoique incomplètes, aident à nous expliquer la formation du prix dans la situation économique intermédiaire entre le monopole et la concurrence proprement dits et complètent ainsi les développements antérieurs en restreignant le champ d'investigation. Son apport, si indirect soit-il, est loin d'être, pour nous, négligeable.

§ 3. — MALTHUS

Quant à Malthus, dont les écrits sur le principe de la population sont justement célèbres, on ne saurait dire qu'il surpasse ses prédécesseurs dans l'attention qu'il apporte aux prix de monopole.

Mais il a, du moins, l'avantage indéniable d'attirer l'attention sur cette idée que le monopole est une catégorie économique parfaitement normale. Alors que pour Smith et Ricardo, la loi de l'offre et de la demande jouait par rapport à la loi du coût, un rôle singulièrement effacé, Malthus proclame que dans toutes transactions, il y a un principe constant qui règle les prix, indépendamment du coût de production : il se nomme la loi de l'offre et de la demande. Le travail et le prix de revient, sans doute, gardent une influence considérable sur le prix de vente « mais

(1) *Œuvres complètes de* David Ricardo. Collection des principaux Économistes, T. XIII, chap. I, p. 7.

le véritable aspect sous lequel il faut envisager ces frais, c'est de les regarder comme une condition nécessaire de l'offre des objets demandés » (1).

Et ce principe de l'offre et de la demande étant général « agit non seulement d'une manière stable sur les denrées qu'on peut regarder comme objets de monopole mais encore d'une manière passagère et directe sur toute espèce de denrées » (2).

Ainsi donc, par l'intégration de la loi particulière du coût, dans la loi plus générale de l'offre et de la demande, Malthus fait des prix de monopole un objet d'étude aussi scientifique que les prix de concurrence.

§ 4. — STUART MILL

Cet esprit éminent, à la fois si clair, si précis et si méthodique, n'a pas été, lui non plus, sans parler du problème que nous agitons. Mais, comme A. Smith, il a commencé par donner du mot monopole, une définition infiniment trop vaste, puisqu'il entend par là « une chose dont la quantité est *limitée*... même lorsque ses propriétaires ne se concertent pas pour en fixer le prix » (3). Il arrive ainsi à la notion quelque peu choquante de monopoles de concurrence (4).

Heureusement, il présente, par ailleurs, des idées originales et d'intérêt primordial. Sa classification des biens, par exemple, en marchandises non reproductibles, reproductibles presque à l'infini et reproductibles sous réserve d'un constant accroissement de frais, lui permet de circonscrire très habilement le champ d'application de la loi du coût et de préciser le jeu de l'offre et de la demande, trop longtemps resté dans l'ombre.

En ce qui concerne plus particulièrement les prix de monopole, il les étudie, persuadé, tel A. Smith, que la loi suprême des prix quels qu'ils soient, est celle de l'offre et de la demande, comprise comme loi d'équilibre, loi de rapport et non de causalité. Il distingue, comme certains de ses prédécesseurs, les objets uniques ou en quantités très restreintes et les objets en grandes quantités.

Quant aux premiers, si l'offre est restreinte, la hausse se fera sentir, qui ne s'arrêtera qu' « au point, quel qu'il soit, où l'offre et la demande se trouveront en *équilibre* » (5) ; si la restriction porte sur la demande, c'est la baisse qui s'accentuera jusqu'à l'établissement d'une nouvelle équation entre l'offre et la demande.

Quant aux seconds, Mill comme Galiani, critique les auteurs qui croient à la fixation *arbitraire* du prix par le monopoleur, ou à sa limitation « par l'estimation extrême du *besoin* qu'éprouve l'acheteur » vis-à-vis de l'article convoité. En réalité « le possesseur du monopole, dit-il, peut fixer aussi haut qu'il veut, la valeur de sa marchandise tant qu'il ne dépasse pas le prix que *le consommateur ne voudrait ou ne pourrait payer* ; mais il ne peut élever cette valeur qu'*en limitant l'offre* » (6).

En résumé, Stuart Mill en introduisant la notion de rapport et d'équilibre dans les relations entre l'offre et la demande, rend la fixation du prix en général et du prix du monopole, en particulier, beaucoup plus compréhensible.

Mais il faut avouer que Mill continue de considérer ces « valeurs » de monopole comme secondaires et accessoires dans l'étude du prix. Et surtout, il n'est point parvenu à préciser ce concept d'équilibre, et la liaison qui s'établit — il a le mérite d'attirer l'attention sur ce point — entre besoins ou désirs et moyens de paiement. Dès lors, son analyse de la limite reste très rudimentaire.

---

(1) *Principes d'Economie Politique, considérés sous le rapport de leur application pratique* 1820, Guillaumin 1846. Collection des principaux Économistes, T. VIII, p. 68. Malthus apparaît ici comme un véritable précurseur de l'Ecole Autrichienne.

(2) *Op cit.*, p. 64.

(3) *Principes d'Economie Politique*, Guillaumin, 3e édit. 1873. L. 1 chap. XVI, § 2. p. 486.

(4) Cf. la critique qu'en fait Richard Ely, *op. cit.*, p. 8, 9...

(5) *Op cit.*, p. 516.

(6) *Ibidem*, p. 518. Cette idée jetée ainsi négligemment en fin de phrase, fait naître le problème beaucoup plus vaste du *produit maximum* que Mill ne semble pas soupçonner.

CHAPITRE IV

PROUDHON

Avant d'aborder l'examen des travaux si importants pour nous, de Cournot et de Dupuit, il nous semble utile de fixer un moment notre attention sur les écrits de Proudhon.

Proudhon, en effet, dans son *Système des contradictions économiques ou Philosophie de la misère* (1), s'il n'a pas envisagé, de façon directe, le problème que nous étudions, a montré rationnellement du moins, par d'amples raisonnements, que la nature du monopole n'était pas tout à fait telle que les Economistes libéraux l'avaient décrite. Parce que le monopole ne *devait* pas exister, ces derniers n'avaient jeté sur lui qu'un regard assez distrait et avaient eu tendance à le considérer, dans une large mesure, comme quelque chose d'anormal, de monstrueux. Proudhon a su dévoiler au contraire sa nature éminemment naturelle et faire clairement comprendre qu'entre la concurrence et le monopole, s'il y a opposition d'un certain côté, il y a aussi liaison et parenté étroites. Sur ce point, Proudhon paraît beaucoup plus clairvoyant que les Economistes de l'Ecole classique anglaise.

Nous avons déjà eu l'occasion de constater l'énoncé de cette idée de parenté. Garelli, par exemple, considérait que le monopole — monopole de richesse — naissait en pleine liberté (2). Cette notion dépassait même alors le cercle très étroit des Economistes. C'est ainsi qu'en 1767-1768, on voit le Parlement de Paris supplier Louis XV « de jeter sur son peuple un regard miséricordieux, d'examiner si une *liberté indéfinie* dans le commerce des grains ne peut pas *dégénérer dans la licence du monopole* ».

Il était réservé à Proudhon cependant d'en faire l'exposé complet.

Proudhon commence tout d'abord par étudier la concurrence dont il montre, à la fois, la nécessité, le caractère relatif et les multiples inconvénients.

« La concurrence, dit-il, est nécessaire à la constitution de la valeur, c'est-à-dire au principe même de la répartition et, par conséquent, à l'avènement de l'égalité » (p. 194). Elle est « le mode selon lequel se manifeste et s'exerce l'activité collective, l'expression de la spontanéité sociale, l'emblème de la démocratie et de l'égalité...» (p. 233). Elle est, d'autre part, « le résultat nécessaire de l'intervention des machines, de la constitution de l'atelier et de la théorie de réduction des frais généraux » (p. 233). Il ne saurait donc être question de la détruire, « chose aussi impossible que de détruire la liberté » p. 225.

Est-ce à dire que la concurrence n'entraîne que des conséquences heureuses? Il n'en est rien. Et Proudhon de dresser hardiment le tableau de ses effets subversifs. « La concurrence, avec son instinct homicide, enlève le pain à toute une classe de travailleurs, et elle ne voit là qu'une amélioration, une économie; — elle dérobe lâchement un secret et elle s'en applaudit comme d'une découverte; — elle change les zones naturelles de la production au détriment de tout un peuple, et elle prétend n'avoir fait autre chose qu'user des avantages de son climat. La concurrence bouleverse toutes les notions de l'équité et de la justice; elle augmente

(1) *Paris*, GARNIER, 1850, 2 tomes.
(2) Cf. *supra*, p. 9.

les frais réels de la production en multipliant sans nécessité les capitaux engagés, provoquant tour à tour, la cherté des produits et leur avilissement, corrompt la conscience publique en mettant le jeu à la place du droit, entretient partout la terreur et la méfiance » (p. 207).

Ces conséquences, d'ailleurs, dérivent, en toute logique, de la *nature de la concurrence* « *régime de la force* » (p. 205). C'est de même, par l'analyse de cette nature, que l'on parvient à comprendre, en dernière analyse, pourquoi la concurrence, si elle est nécessaire, ne saurait être générale, universelle; car — et il s'agit là d' « une évidence immédiate et intuitive » — « *la concurrence détruit la concurrence* » (p. 192). Et en vérité « abandonnée à elle-même et privée de la direction d'un principe supérieur et efficace, elle n'est *qu'un mouvement vague*, une oscillation sans but de la puissance industrielle, éternellement ballottée entre ces deux extrêmes, également funestes, d'un côté les corporations et le patronage, auquel nous avons vu l'atelier donner naissance, d'autre part le monopole... » (p. 233).

Le monopole naît donc naturellement de la concurrence dont il est cependant « l'opposé » (p. 234). Et comme elle, il participe aux mêmes caractères de nécessité et de légitimité.

« *Dès lors que la concurrence est nécessaire, elle implique l'idée de monopole* » (p. 234). Le monopole ne fait que sortir de la concurrence dont il est « le but et la fin », élément « sans lequel la concurrence n'eût point été acceptée » (p. 235).

Si la concurrence est le gage de la liberté d'essor des forces individuelles « le monopole est l'expression de la liberté victorieuse, le prix de la lutte, la glorification du génie »; et il en est ainsi parce qu'il « n'est au fond que l'autocratie de l'homme sur lui-même » (p. 236).

Aussi n'est-il pas étonnant d'entendre Proudhon proclamer que « le monopole a tout envahi, la terre, le travail et les instruments du travail, les produits et la distribution des produits » (p. 260).

Le monopole est donc essentiellement naturel. Il est en conséquence légitime. « Il est et demeurera légitime aussi longtemps que la concurrence, aussi longtemps que les procédés mécaniques et les combinaisons industrielles, aussi longtemps enfin que la division du travail et la constitution des valeurs seront des nécessités et des lois » (p. 235).

Mais est-il juste ? En fait, il pousse au perfectionnement des moyens et à la capitalisation des valeurs; il est le stimulant le plus fort du progrès. Mais, comme la concurrence « le monopole implique contradiction dans le terme et dans la définition » (p. 252), et provoque d'aussi funestes conséquences.

« Le monopoleur poursuivant en tout le plus grand produit net possible, n'agit plus comme membre de la société et dans l'intérêt de la société; il agit en vue de son intérêt exclusif que cet intérêt soit ou non contraire à l'intérêt social » (p. 262). La société cherche le plus grand produit brut « le monopole, au contraire, vise constamment au plus grand produit net, dut-il ne l'obtenir qu'au prix de l'extermination du genre humain » (p. 262). Ainsi éclate l'antagonisme le plus net entre l'intérêt général et l'intérêt particulier.

Faut-il dès lors condamner, sans retour, le monopole? Pas davantage que la concurrence. En réalité « il ne s'agit que d'en trouver » l'équilibre, « la police ». Tout le système de Proudhon cherche précisément à en déterminer l'économie.

Proudhon met donc exactement sur le même pied, concurrence et monopole, tous deux régimes naturels et légitimes, source à la fois de maux et de bienfaits. Il montre dans la concurrence, une des origines du monopole, dont la base (la nature humaine) nettement mise en lumière, ne saurait plus être sainement niée.

Mais Proudhon ne fait guère que fournir cet apport. Son étude de l'origine du monopole semble bien unilatérale : l'individualité humaine peut certes en cons-

tituer la cause prépondérante; les articles économiques étroitement limités en quantité, en sont certainement de leur côté une cause importante. Il ne parle, d'autre part, qu'en termes assez vagues, des effets des monopoles. Il n'analyse point le prix monopolistique. On ne saurait même, dans notre étude, accepter la définition, vraiment trop compréhensive, qu'il donne du monopole.

Il a aidé les Economistes à mieux comprendre la nature, le fondement rationnel, philosophique, du monopole : c'est son unique mérite mais, mérite qui nous parut cependant digne d'être signalé.

Il est temps, ce premier stade accompli, de jeter un regard derrière soi et de considérer les idées acquises. Il pourrait sembler, au premier abord, qu'elles fussent assez limitées; et cependant, si l'on prend soin de rapprocher les apports des différents auteurs, on s'aperçoit bien vite que nombre d'éléments du problème envisagé, déjà, ont été mis en valeur.

Grâce aux Physiocrates et à leurs adversaires, à Proudhon aussi, s'est enrichie et précisée, tout d'abord, la notion de monopole.

Les prix monopolistiques ont acquis définitivement droit de cité, dans la science économique.

L'observation — par les écrits des Physiocrates — la psychologie — par ceux de Galiani et de Condillac — ont successivement paru nécessaires, pour la découverte de la vérité.

Grâce aux études voisines de la question du prix monopolistique, faite par les Classiques, le champ d'investigation qui nous échoit, s'est trouvé déterminé de la façon la plus heureuse.

L'importance en même temps que l'étendue des problèmes sociaux soulevés par l'existence de prix de monopole, ont été mis en pleine lumière par les Physiocrates et Proudhon.

Enfin, le concept de prix maximum limité, a fait place, en ce qui concerne les objets très rares, à celui, quelque peu primitif, de pouvoir arbitraire; et on a même vu naître, sous la plume de St. Mill, l'idée de produit maximum, combinaison de la notion de prix maximum et de quantité écoulée.

Est-ce à dire par là même, que le problème des prix de monopole n'offre presque plus de difficultés? Il serait puéril de le prétendre. Tous les auteurs précités ont toujours considéré ce problème comme parfaitement secondaire, se réduisant ainsi à l'impuissance, la solution ne pouvant sortir que d'une étude directe et complète.

Ils n'ont su, d'ailleurs, ni les uns ni les autres, observer scientifiquement les divers aspects que pouvaient revêtir le monopole, qu'ils considéraient, sous réserve des progrès réalisés, d'une façon toujours trop unilatérale.

Leur psychologie, d'autre part, reste quelque peu primitive, puisqu'ils se contentent d'employer les mots de besoins, caprices, fantaisies, fortune, sans en analyser le contenu ni les rapports.

Enfin, St. Mill, aussi bien que Ricardo, Smith et les autres, supposent presque exclusivement des marchés, faits séparément entre acheteurs et vendeurs particuliers. En réalité, un prix commun doit s'imposer, uniforme à tous ou tout au moins à une catégorie : l'idée de *masse* leur semble étrangère.

Après cette mise au point récapitulative, il nous faut maintenant considérer dans quelle mesure, les autres Economistes sont parvenus à combler ces diverses et multiples lacunes.

CHAPITRE V

COURNOT

Il est possible parfois de grouper certains auteurs dont les affinités mutuelles sont si bien caractérisées qu'ils forment ce quel 'on appelle une École. L'étude de ces penseurs, au fil de l'histoire, est dès lors rationnelle et féconde.

Mais à côté de ces grands courants d'idées qui frappent l'esprit, il existe bien souvent d'humbles sources dont le ruisselet disparaît presque aussitôt né. On les dédaigne et l'on oublie que, s'amplifiant sous terre, elles réapparaîtront un jour en cascades bruyantes et feront couler leurs flots pressés à travers le pays.

Si donc, nous voulons avoir une vue complète des choses, il ne suffit pas de parcourir les grands chemins; il nous faut remonter dans les sentiers non battus pour y découvrir ces sources aussi fécondes qu'ignorées.

Et c'est précisément ce que nous devons faire ici. L'étude de l'Ecole Anglaise nous a conduits, avec Stuart Mill, jusqu'à 1848. Or en 1838 paraissait en France, un opuscule intitulé « *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses* », dû à un mathématicien du nom d'Augustin Cournot, qui eut la triste destinée de voir, durant sa vie, ses œuvres dédaignées du public. Il eut beau procéder à une nouvelle rédaction de son traité en 1863 (1), en le dépouillant « absolument de l'attirail d'algèbre qui effarouche tant en ces matières » (2) (au lecteur p. II), puis en 1877 (3) en le simplifiant encore par la suppression « de beaucoup de détails » (avant-propos p. IV), la défaveur du public demeura toujours la même. C'était à la postérité à réparer cette injustice en cassant « dans l'intérêt de la loi c'est-à-dire de la vérité » selon les propres expressions de Cournot (4) l'arrêt de l'opinion qui l'avait condamné. Et maintenant, chacun reconnaît, avec Tarde, en Cournot « un esprit aussi original que judicieux... géomètre profond, logicien hors ligne, économiste hors cadre », savant dont l'œuvre est inégalable, d'après H. L. Moore « par l'étendue, la profondeur et les résultats durables » (5).

Cournot est avant tout un mathématicien, qui devrait donc, à ce titre, rester étranger à nos préoccupations; mais c'est aussi un penseur pour lequel les mathématiques ne sont qu'un instrument, et qui sait voir le monde qui l'entoure. C'est un logicien consommé, mais sa logique triture des idées : le « moulin » ne tourne pas à vide. C'est pourquoi l'on retrouve en Cournot, à côté du mathématicien proprement dit, l'historien, l'économiste et le philosophe.

Il nous appartient d'apprécier uniquement ici l'œuvre économique de Cournot et même, de façon plus précise, ses apports à la solution du problème des prix de monopole.

---

(1) *Principes de la théorie des richesses.*

(2) Il ne faudrait pas croire d'ailleurs que Cournot voyait dans la méthode mathématique le seul instrument capable d'atteindre la vérité. Comme Marshall, il estimait au contraire qu'« on n'en doit user qu'avec de grandes précautions ou même (qu') on doit se résigner à n'en pas user du tout, si le jugement du public y paraît contraire, car ce jugement a ses raisons secrètes, presque toujours aussi sûres que celles qui déterminent les jugements individuels ». (*Principes de la Théorie des Richesses*, p. 519).

(3) *Revue Sommaire des Doctrines Economiques.*

(4) *Principes de la Théorie des Richesses*, 1863 au lecteur, p. II.

(5) *Revue de Métaphysique et de Morale*, 1905, p. 522-525.

§ 1.

Avant de traiter ce sujet, proprement dit, il nous semble utile, tout d'abord de rappeler ses idées générales sur le prix et la méthode qu'il entendait suivre dans ses recherches théoriques.

Le premier fait à signaler, c'est que l'esprit méthodique et scientifique de Cournot ne se contente pas des formules plus ou moins vagues qui avaient cours à son époque relativement aux prix; il va donc procéder, tout d'abord, à un travail de critique nécessaire.

Il faut avouer en effet qu'en 1838, on employait un peu à tort et à travers les mots d'offre et de demande. Que fallait-il entendre par là? On dit bien, sans doute, que « le prix des choses est en raison inverse de la quantité offerte et en raison directe de la quantité demandée » (1); mais ce n'est pas là chose très compréhensible, et Cournot s'est fait un amer plaisir de montrer l'inanité de pareilles affirmations.

Quant à l'offre tout d'abord, veut-on dire par là « que dans le cas où une quantité double de la denrée est mise en vente, le prix baisse de moitié? » Alors, réplique victorieusement Cournot, il faudrait « se borner à dire que le prix est en raison inverse de la quantité offerte. Mais le principe, devenu par là intelligible, serait faux » (2).

Et d'autre part, que faut-il entendre par demande? Est-ce celle qui se débite effectivement sur la demande des acheteurs? Non pas, car il faudrait dire qu' « on débite d'autant plus d'une denrée qu'elle est plus chère »; ce serait évidemment quelque chose d'illogique. Mais faut-il alors s'en tenir à la demande définie comme « un désir vague de posséder la chose »? Nullement, car ainsi, pour toute denrée, la demande pourrait être considérée comme infinie.

Ce sont là, pour Cournot, formules oiseuses. Aussi préfère-t-il leur substituer celle-ci, persuadé que débit et demande, au point de vue théorique, sont absolument synonymes : « Une denrée est d'autant plus demandée qu'elle est moins chère » ou en d'autres termes, « le débit ou la demande croît en général quand le prix décroît » (3). Et traduisant en un langage mathématique une telle proposition : « le débit ou la demande annuelle dit-il est pour chaque denrée, une *fonction* particulière du prix de cette denrée ».

Cette idée, simple en elle-même, a été une des plus riches contributions de Cournot, celle qui aura le plus grand succès auprès des auteurs postérieurs, jusqu'aux Écoles modernes, pour d'aucuns (4) la plus belle trouvaille de toute l'Ecole Mathématique. Car, non seulement on substitue ainsi au concept de causalité inintelligible, un concept de rapport, d'équilibre, infiniment plus riche en signification; mais on se trouvait conduit directement à l'étude de la demande, quelque peu délaissée jusqu'alors au profit de l'élément production. C'est qu'en effet, le prix étant fonction de la demande, connaître la forme de cette fonction, problème fondamental, revenait à connaître *la loi de la demande ou du débit.*

Mais précisément, cette connaissance était-elle possible? Cournot ne se dissimule pas toutes les difficultés d'ordre pratique qui peuvent se rencontrer. La demande se détermine par la combinaison d'un si grand nombre de conditions, que sa connaissance objective complète, paraît quelque peu problématique. Des observations très nombreuses seraient nécessaires et rien ne dit qu'elles ne soient pas réduites à néant, par suite de la complexité de la vie économique.

---

(1) *Recherches sur les Principes Mathématiques de la Théorie des Richesses*, p. 47.
(2) *Op. cit*, p. 46.
(3) *Ibid*, p. 47. Cournot d'ailleurs n'ignore pas qu'une telle règle puisse souffrir des exceptions.
(4) GONNARD. *Histoire des Doctrines Economiques* 1922, t. III, p. 340.

A supposer même que cette connaissance objective soit impossible — pessimisme que Cournot ne semble pas professer (1) — son étude logique toutefois n'en serait pas moins intéressante à faire, car « l'analyse consiste précisément à assigner des relations déterminées entre des quantités dont les valeurs numériques et même les formes algébriques sont absolument inassignables » (2). Et c'est ainsi que Cournot retient cette nouvelle méthode d'investigation, persuadé qu'elle est capable de mettre en relief certaines relations entre éléments économiques jusqu'alors passées inaperçues et d'éclairer considérablement la marche de l'Économiste à travers la multitude de faits qui retiennent son attention.

Admettons donc, dit Cournot, que cette fonction soit continue, c'est-à-dire prenne toutes valeurs intermédiaires en passant par un maximum. Si la fonction est continue, la valeur totale de la quantité débitée par an sera elle aussi fonction continue et ira en croissant puis finalement en décroissant : il y a donc une valeur, un prix optimum, qui la rendent maximum, prix dont la détermination approximative, à la différence de celle de la fonction même, est relativement facile (p. 57).

Et dès lors, dans l'étude des prix, la question se ramène à savoir « si, dans l'étendue des limites entre lesquelles p (le prix) peut osciller, la fonction $pF(p)$ [valeur totale du produit] est croissante ou décroissante pour des valeurs croissantes de p (du prix) » (3).

Or, « *on doit dans toute exposition, procéder du simple au composé : l'hypothèse la plus simple, quand on se propose de rechercher d'après quelles lois les prix s'établissent, est celle du monopole, en prenant ce mot dans le sens le plus absolu, ce qui suppose que la production de la denrée est dans une seule main* » (3). Voilà pourquoi Cournot, après ces critiques, après l'énoncé de ses idées fondamentales sur le prix et de sa méthode d'investigation, passe immédiatement à l'étude des prix de monopole.

Avant de commencer en sa compagnie une telle étude, il nous plait de montrer avec quelle sûreté de jugement il édifie ces simples travaux d'approche. Tout d'abord à la différence des classiques, il aborde de front le problème, grâce à son esprit de logicien qui lui fait voir dans le monopole non pas quelque chose de secondaire, mais un fait économique primordial au point de vue de la théorie; contrairement aux mêmes classiques, en second lieu, il donne au mot monopole, un sens suffisamment précis et large, pour être scientifiquement utilisable.

Nous nous trouvons donc, ici, dans une toute autre atmosphère. L'exposé du problème, lui-même, nous aidera encore à apprécier toute la riche lucidité de l'esprit de Cournot (4).

§ 2

I. — Cournot commence son exposé par l'examen des cas qui lui paraissent les plus simples.

1. — Production effectuée sans frais.

C'est sur le cas de production monopolistique, effectuée sans frais, qu'il fait tout d'abord porter son attention.

a) Supposons, dit-il (5), qu' « un homme se trouve propriétaire d'une source

(1) *Op. cit*, p. 50.
(2) *Ibid*, p. 51; Cf. aussi *Revue de Métaphysique et de Morale*, 1905, l'article de M. Aupetit.
(3) *Ibid*, p. 59.
(4) Nous suivrons Cournot, dans cet exposé, du plus près possible, en éliminant largement l'appareil mathématique dont s'entoure sa pensée et en synthétisant davantage ses idées. Nous y perdrons, sans doute, un peu d'exactitude, bien que d'aucuns, tels Condorcet (cf. sa *Langue des Calculs*, inachevé à sa mort) prétendent que les mathématiques n'aient pas une si grande supériorité sur les autres méthodes. Mais les conceptions énoncées en seront plus compréhensibles pour les non-initiés et Cournot peut-être un peu mieux connu.
(5) *Recherches sur les Principes Mathématiques de la Théorie des Richesses*, chap. V, p. 61.

minérale à laquelle on vient de reconnaître des propriétés salutaires qu'aucune autre ne possède ». Si la production dont il s'agit n'est *nullement limitée*, cet homme a toute liberté dans la fixation du prix; mais s'il optait, par exemple, pour le prix de 100 francs le litre, il verrait la rareté de la demande s'accentuer, et s'apercevrait bien vite que ce n'est pas là, le moyen de réaliser le plus grand revenu. Il abaissera donc le prix « jusqu'au terme qui lui donnera le plus grand profit possible » c'est-à-dire celui capable de rendre *maximum le produit total.*

b) Si cette production, au contraire, est *limitée*, et si, d'autre part, ce prix optimum nécessite une quantité qu'est incapable de fournir le monopole, le problème change d'aspect; car le propriétaire ne peut abaisser le prix autant que son intérêt le réclamerait, par suite de cette limitation. Et le prix dès lors, se trouve en étroite relation non plus avec le produit total maximum, à proprement parler, mais avec *la quantité produite.*

2. — Production effectuée avec frais.

Cournot envisage en second lieu le cas où la production s'effectue avec frais et imagine « un homme qui posséderait le secret d'une préparation pharmaceutique, d'une eau minérale artificielle ».

a) Le propriétaire, à supposer qu'il s'agisse d'une production *sans limitation*, devra déduire de son produit brut le montant de ses frais de production pour obtenir le *produit net* dont il cherchera à réaliser le maximum (*op cit.*, nº 27).

b) Si, au contraire, cette production onéreuse est *limitée*, le prix se trouve déterminé par une nouvelle équation d'où se trouve éliminé le montant même des frais. Nous retombons alors dans l'hypothèse de production, sans frais, d'une chose limitée dont le prix se trouve en relation directe avec la *quantité produite.*

« Ces frais ne sont alors nullement supportés par les consommateurs; ils diminuent seulement le revenu du producteur » (nº 28). Et il est à remarquer de plus que dans cette hypothèse « le prix correspondant se trouve fixé au même chiffre par la loi de la demande, soit qu'il y ait entre les propriétaires, concurrence ou contrat d'union » c'est-à-dire monopole (1). Il n'y a rien là que de naturel, puisque dans les deux cas, c'est la même quantité qui se trouve produite sur le marché, c'est-à-dire la quantité maximum et qu'à une même quantité ne peut correspondre qu'un seul prix.

Telles sont les deux hypothèses les plus simples, à double subdivision, faites tout d'abord par Cournot.

II. — Mais à ces hypothèses, Cournot intègre peu à peu des éléments plus complexes. Reprenant, en particulier, la formule qui lui a servi à calculer le produit net maximum, Cournot fixe son attention sur les *frais* dont les répercussions quant aux prix sont indéniables et en étudie la variation en fonction de la demande.

Or, il remarque que la fonction des frais est « selon la nature des forces productrices et des denrées produites, susceptible de croître ou de décroître quand la demande augmente » (2) : fonction décroissante, par exemple, dans les produits manufacturés dont « les frais sont proportionnellement moindres quand la production s'accroît »; fonction croissante, au contraire, en ce qui concerne l'exploitation des terres, mines et carrières. Quant à la fonction constante, Cournot ne croit pas nécessaire d'en donner exemple.

Qu'advient-il, dès lors, des solutions précédentes, dans ces différents cas?

---

(1) *Principes de la Théorie des Richesses*, p. 112.

(2) *Recherches sur les Principes Mathématiques de la Théorie des Richesses*, p. 65 nº 29. Cournot a parfaitement compris, en effet, « comment la loi de la consommation ou de la demande pour chaque article en particulier, combinée avec les conditions économiques de la production de cet article, en détermine le prix » (*Principe de la Théorie des Richesses*, p. 263).

Premier cas : La fonction est constante.

Cournot envisage, tout d'abord le cas de la fonction constante et distingue entre deux hypothèses : celle de *frais proportionnels* et celle de *frais constants*.

La première lui permet d'établir une nouvelle équation et de rechercher, comme plus haut, le prix à produit net maximum.

Dans la seconde, où les frais sont indépendants de la quantité produite, l'équation une fois réduite laisse apparaître avec netteté — fait à retenir — que les *frais n'interviennent nullement* dans la fixation du prix. C'est là un résultat d'une importance considérable si l'on pense que la gestion des chemins de fer et même de toute l'industrie lourde est fondée sur une telle loi. Car, en de telles entreprises, ce n'est pas le prix de revient total qui règle la politique commerciale adoptée, mais le prix de revient partiel, c'est-à-dire le coût total diminué des frais constants (frais généraux) dont le rôle alors paraît des plus restreint. Un train sera lancé, une production métallurgique sera continuée, à la seule condition, en effet, que le coût de cette production et de ce service déterminés, soit, au moins, couvert par la recette réalisée.

Deuxième cas : La fonction est croissante.

En ce qui concerne *la fonction croissante*, on admet assez naturellement que « quand les frais de production s'accroissent, le prix fixé par le monopoleur... s'accroît pareillement » (nº 31 *op. cit.*). Mais Cournot juge qu'il est nécessaire de faire de cette proposition une étude raisonnée et approfondie. On ne saurait trop lui savoir gré de sa clairvoyance.

Il nous démontre en effet que si, pour un accroissement de frais, le prix varie dans le même sens, cette variation n'a pas toujours lieu, comme on le croit communément, dans une proportion identique.

Si cet accroissement de frais équivalait au 1/10 du premier prix, le renchérissement serait à peu près, calcule-t-il, d'un dixième et demi (1,1488). Le prix de 20 fr. deviendrait 22 fr. 97 avec un accroissement de frais de 2 fr.

Avec une nouvelle valeur de la même fonction, on aurait des résultats différents. « Il est donc clair, conclut logiquement notre auteur, que, selon la forme de la fonction $F(p)$ ou selon la loi du débit, une augmentation dans les frais de production fait renchérir la denrée soumise à un monopole, d'une quantité qui peut être tantôt de beaucoup supérieure, tantôt de beaucoup inférieure à cet accroissement de frais; et qu'il n'y a pas, davantage, d'égalité entre la réduction des frais et la baisse de la denrée ». (nº 35).

Si l'on songe que c'est là, la base même du problème de rentabilité, on aperçoit immédiatement tout l'intérêt qui s'attache, encore ici. à une telle démonstration.

Cournot ne parle pas de la *production à frais décroissants*; il serait relativement facile à cet égard de refaire, inversés, les raisonnements que nous venons de voir.

§ 3.

Tel est donc le tableau que notre auteur nous trace de la détermination des prix en régime monopolistique. Il ne nous appartient pas de le suivre dans ses développements ultérieurs; il nous suffit de dire que sa méthode si heureuse ici ne l'a pas toujours été ailleurs (1).

(1) En particulier lorsque Cournot, recherche l'équilibre dans le cas de deux vendeurs concurrents, en prenant les deux quantités fournies par les deux vendeurs comme variables indépendantes. Cf. Bertrand, *Journal des Savants*, 1883 et Edgeworth, *Giornale degli Economisti*, 1897 (*la teoria pura del monopolio*, p. 20 et 405).

Il est facile dès lors de voir tout ce que nous devons à Cournot. Il a mis en lumière et d'une façon définitive pour qui sait ce que logique veut dire, la *nécessité* de commencer l'étude des prix par l'examen des prix de monopole. C'est là, en effet, la situation d'échange la plus simple, la plus capable, donc, de nous dévoiler nettement certains caractères du prix, plus ou moins invisibles en d'autres situations complexes. Nous reviendrons plus tard encore sur cette proposition dont l'intérêt nous semble avoir été trop oublié.

Il a démontré, en second lieu, que le mode d'échange monopolistique peut parfaitement être sans effet sur le prix, notamment dans le cas de production à quantité limitée. Et une telle constatation peut nous aider à comprendre d'une part la distinction qu'il faut établir entre la situation d'échange et les effets (puisqu'il peut y avoir monopoles sans monopoleurs, c'est-à-dire sans effets de monopole) et d'autre part la séparation qu'il faut laisser subsister entre rente et monopole (puisque le monopole peut exister sans rente).

Nous savons en outre maintenant combien nombreuses sont les conditions qui font varier la position du prix optimum : limitation de production, existence d'un coût de production, constance, croissance ou décroissance des frais de production. Il amorce ainsi les discriminations à effectuer dans les divers monopoles.

Enfin Cournot a le mérite d'avoir étudié la demande en tant que masse, dans ses rapports d'ensemble avec le prix et d'avoir ainsi jeté la base d'une des plus intéressantes théories modernes.

Sur tous ces points, Cournot complète heureusement les auteurs précédemment étudiés.

Mais les défauts et lacunes paraissent encore nombreux, en dépit de ces progrès.

Il faut avouer tout d'abord que Cournot a choisi une hypothèse plutôt maladroite et qui fait apparaître clairement le dédain de l'observation du monde réel. Car s'il est un exemple de monopole, au sens absolu qu'il donne à ce mot, ce n'est évidemment pas celui que présente le propriétaire d'une eau minérale pour lequel la concurrence, ne serait-elle que potentielle, est toujours existante (1).

De plus son champ d'investigation est véritablement trop restreint, et s'il a procédé à un certain élargissement de ce domaine, il délaisse un nombre considérable d'hypothèses d'une utilité incontestable.

De même, lorsqu'il étudie le prix optimum, il n'envisage que la possibilité d'un prix unique. Il analyse fort bien, en mathématicien, la demande en tant que masse, mais il ne conçoit pas que cette masse soit divisible : le sens psychologique lui a fait complètement défaut.

Enfin son étude, si juste soit-elle, est bien incomplète : l'incidence du « futur » sur le présent lui échappe en entier; ses développements sur ce point, sont une esquisse plutôt qu'un ensemble bien constitué.

(1) Il est vrai qu'en mathématiques, les exemples, comme les figures, ne sont que des supports matériels au raisonnement, donc d'importance secondaire.

CHAPITRE VI.

DUPUIT

L'analyse de la demande peut se faire à deux points de vue : au point de vue objectif, quantitatif, et au point de vue subjectif, individuel. L'étude objective peut nous faire comprendre comment la demande, en tant que masse, varie en égard au prix.

Cette considération a été, comme nous l'avons vu, la base de l'étude faite par Cournot. Mais il n'a pas su s'élever au-dessus de ces notions de quantité et de fonction, et n'a pas compris que le dernier mot reste à la psychologie humaine, car la demande est, dans la plus large mesure, un phénomène éminemment psychologique. C'est à Dupuit, excellent mathématicien lui aussi, que devait revenir le soin de compléter sur ce point les idées de son prédécesseur. qu'il semble par ailleurs complètement ignorer.

A vrai dire, il ne traite directement ni du monopole, ni de la formation du prix. Ce qui le préoccupe, étant donnée l'insuffisance manifeste, sur ce point, des idées des Economistes contemporains, et notamment de J.-B. Say, c'est le problème de l'Utilité (1).

Mais par son analyse de la notion même d'utilité, il va être conduit logiquement à parler de sa mesure — et c'est alors que la question monopole se posera — puis de l'opposition possible entre utilité privée et utilité sociale, mettant ainsi en lumière deux grands principes, que nous allons, en suivant fidèlement Dupuit, tour à tour étudier.

§ 1.

L'utilité ne serait-elle, selon la formule de J.-B. Say. que « la faculté qu'ont les choses de servir à l'homme » et son mode de mesure ne serait-il que le prix? Au nom du bon sens Dupuit, repousse de telles affirmations, ne pouvant admettre, par exemple, que l'introduction d'un perfectionnement quelconque dans les moyens de transport, qui aurait pour résultat de faire baisser les frais de moitié, fasse perdre aux routes la moitié de leur utilité. Le prix ne saurait donc être la mesure de l'utilité, mais simplement « la limite inférieure d'une quantité dont vous ne connaissez pas la grandeur exacte ».

En réalité, le calcul de l'utilité, dont la liaison avec le besoin est indéniable, ne peut être que « fondé sur la loi de consommation » (2), à la fois objective et subjective. Il nous est donc indispensable de connaître cette loi. Et pour arriver à un tel résultat, Dupuit examine dans les faits « comment les choses se passent » (3).

Or, il relève les constatations suivantes : Plusieurs individus se présentent, suppose-t-il, pour acheter du vin; le besoin qu'ils éprouvent de se procurer cette denrée est pour tous différent : certains iraient jusqu'à consacrer 30 sous à l'achat d'une unité, d'autres moins riches 15, puis d'autres 10. 6, 4. Et comme il n'y a qu'un prix unique sur le marché, les premiers achèteront en réalisant « une espèce

(1) *Annales des Ponts et Chaussées* : 1844 « *De la mesure de l'utilité des Travaux Publics* »; 1849, « *De l'influence des péages sur l'utilité des voies de communication* ».

(2) Cf. *Annales*, 1849, p. 207.

(3) *Idem*, 1844, p. 336.

de bénéfice variable d'après l'importance de l'estime qu'ils faisaient de cette acquisition »(1); quant aux derniers, ils s'abstiendront. « Ainsi, en examinant de plus près les faits, on est porté à reconnaître, dans *chaque objet* consommé, une utilité variable d'après *chaque consommateur* » (p. 337) et qui plus est « chaque consommateur, attache lui-même une utilité différente au même objet, suivant *la quantité* qu'il peut consommer » par suite de la plus ou moins grande intensité des besoins successifs satisfaits (2). Ainsi donc « tous les produits consommés ont une utilité différente, non seulement pour chaque consommateur, mais pour chacun des besoins à la satisfaction desquels il les emploie » (p. 328).

Au demeurant, cette valeur d'utilité si variable, si mobile, n'est pas un mythe. Elle est très répandue, au contraire, dans le monde économique, car c'est la base même de « toutes les spéculations qui sont à l'abri de la concurrence. » Et c'est ainsi que Dupuit est amené à étudier les prix réels sous le régime de monopole.

Notre auteur ici, à la différence de tous ceux dont les écrits nous sont déjà connus, ne se contente pas d'une observation superficielle, mais *sait tenir compte d'une très large expérience* quant au point, du moins, qui l'intéresse, puisqu'il fait porter son attention successivement sur les monopoles d'ordre privé et ceux d'ordre public.

Prenons tout d'abord un vendeur ordinaire, bénéficiaire d'un monopole. Sans se soucier du prix de revient, il cherchera (Cournot nous l'a enseigné) le prix à produit net maximum : 20 fr. par exemple. « Mais ce n'est pas tout, poursuit Dupuit. Comme il sait que, parmi ces mille acheteurs, beaucoup auraient consenti à donner un prix bien supérieur 25, 30, 50, 80, 100 francs, que ces acheteurs réalisent, par le fait, une espèce de gain de 5, 10, 30, 60, 80 francs, il a recours à une *infinité de ruses* pour se faire payer par chacun d'eux la plus grande part possible de ce bénéfice qu'il considère comme fait à ses dépens. La *même marchandise*, déguisée dans divers magasins sous des formes variées, se vend très souvent à des prix très différents aux gens riches, aux gens aisés et aux gens pauvres. Il y a le fin, le très fin, le superfin, l'extrafin qui, quoique sortis du même tonneau et ne présentant d'autre différence réelle que celle du superlatif de l'étiquette, se vendent à des prix très différents » (3) (p. 341).

Il en est exactement de même des tarifs multiples d'une salle de spectacle, car « si l'on examine comment les divisions sont faites, dit-il, dans la plupart des salles de spectacle, on remarquera que c'est là une des considérations qui influe le moins sur le prix des places; que les entrepreneurs de leurs tarifs savent mettre à profit tous les caprices des spectateurs, de ceux qui vont pour voir, de ceux qui vont pour être vus et de ceux qui vont pour tout autre motif. On les fait payer en raison du sacrifice qu'ils sont disposés à faire pour satisfaire leurs caprices et non en raison du spectacle dont ils jouissent. » (4).

Les monopoles publics, de leur côté, offrent de ces tarifs multiples, des exemples non moins convaincants, Les péages multiples d'un pont sont, par exemple, complètement indépendants du prix de revient : on imposera moins « la charrette plus lourde qui use plus le plancher que la voiture suspendue » (5). Mais ils sont établis d'après d'autres considérations, comme « la nature de la fréquentation, la manière dont elle se répartit dans les saisons, les mois, les jours et les heures » de façon à se rapprocher de la tarification la meilleure, c'est-à-dire, de celle « qui ferait payer à

(1) Qui n'est autre que la *rente du consommateur*.
(2) N'est-ce pas là, l'énoncé même de la théorie de l'*Utilité finale*?
(3) WALRAS a repris cet exemple dans son livre : *Eléments d'Economie politique pure*, 1874, p. 385.
(4) *Annales*, 1849, p. 223.
(5) *Idem*, 1844, p. 342.

ceux qui passent sur la voie de communication, un péage propre à l'utilité qu'ils retirent du passage » (1).

Et que dire de la tarification des chemins de fer, des canaux, et des Postes sinon qu'elle est l'application la plus directe de ce même principe qui consiste à faire payer « d'après l'utilité du transport » (2).

Avec son esprit constructeur, Dupuit fait une vive critique des tarifs d'alors des voies ferrées et navigables et préconise les régormes logiques tendant à provoquer un développement de la richesse publique, au profit de chacun (3).

Une des caractéristiques du régime monopolistique est donc, sans contredit, l'exitence pour une marchandise ou un service donnés, d'une multiplicité de tarifs : caractéristique toute nouvelle puisqu'elle était passée inaperçue des autres Economistes, caractéristique indéniable, puisque, rationnelle, elle trouve en outre dans les faits une éclatante illustration.

§ 2.

L'étude de ces prix multiples n'est pas un but pour Dupuit, ne l'oublions pas, car c'est en fonction du problème de l'utilité et de sa mesure, qu'il y a procédé. Or précisément, ces tarifs de monopole lui paraissent être, du moins lorsqu'ils sont suffisamment diversifiés, le meilleur moyen de mesurer l'utilité sociale, puisque l'utilité d'un objet peut être définie « le sacrifice maximum que *chaque* consommateur serait disposé à faire pour se le procurer »(4).

Il n'est pas un monopole, hélas, qui, dans la pratique, soit capable d'adapter des tarifs particuliers à toutes les utilités que peut présenter une marchandise, pour les différents acheteurs. Mais l'impôt ne pourrait-il pas jouer le rôle d'un tarif monopolistique? C'est bien ce que pense Dupuit. « Supposez, dit-il, que tous les produits semblables dont on veut connaître l'utilité générale soient frappés d'un impôt croissant par légères différences. A chaque augmentation, une certaine quantité de marchandises disparaîtra de la consommation. Cette quantité, multipliée par le taux de l'impôt donnera son utilité évaluée en argent. En faisant ainsi croître l'impôt jusqu'à ce qu'il n'y ait plus de consommateurs et ajoutant tous les produits partiels, on aura l'utilité totale des objets » (p. 356).

Nous aurions donc à tenir compte simultanément de *l'utilité totale de consommation, de l'utilité perdue et de l'utilité de celui qui bénéficie de l'impôt.* Et il nous serait facile alors de constater que le péage, par exemple, susceptible de produire la plus grande utilité pour celui qui le perçoit, serait loin de coïncider avec le péage capable de fournir la plus grande utilité totale ou sociale. Cet exemple fait donc toucher du doigt l'opposition fondamentale entre l'intérêt privé et l'intérêt social (5).

Il est bien évident que la mesure exacte d'une telle utilité sociale est une chose très délicate, et c'est là une des objections qui furent adressées à Dupuit. En fait, aucune statistique ne pourra jamais fournir suffisamment de chiffres pour nous permettre d'arriver à une solution certaine. Il en est bien en général ainsi, de toute l'Economie Politique. « Mais cet inconvénient, réplique Dupuit, ne rend que plus nécessaire la connaissance des règles et des principes généraux qui lui servent de

(1) *Idem*, 1849, p. 221.
(2) *Idem*, 1849, p. 226, 232, 238.
(3) Cette simple règle, formulée par Dupuit sur la politique à suivre en matière de tarification ferroviaire — règle dont les techniciens postérieurs ont fait la base de l'exploitation des chemins de fer — nous fera apprécier la profondeur et la clairvoyance de son esprit : « Demander au voyageur, non pas une somme proportionnelle aux frais qu'il occasionne, mais une somme un peu inférieure à celle qui lui ferait renoncer à son transport, pourvu que cette somme ne constitue pas la compagnie en perte ». *Annales*, 1849, p. 239.
(4) *Annales*, 1844, p. 343.
(5) Cf. son tableau : *Annales* 1844, p. 357.

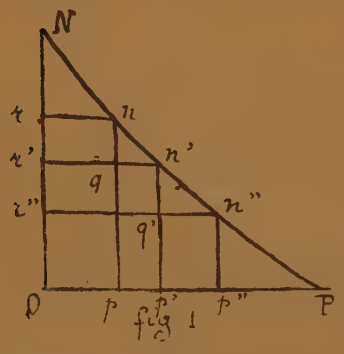
base. *Eux seuls*, peuvent apprendre à tirer parti de ce qu'on sait, pour apprendre ce qu'on ne sait pas, indiquer ce qui manque et par conséquent, fournir le moyen de le chercher et de le trouver si cela est possible ou de le suppléer si cela n'est pas » (p. 371). Et rien ne dit, en effet, qu'une fois l'esprit aiguillé dans la direction de la vérité, il ne soit pas plus facile de relever un assez grand nombre de faits détaillés, pour arriver à des solutions satisfaisantes.

Ces règles et ces principes généraux, si indispensables, l'expérience nous les dévoile, le raisonnement ordinaire peut les préciser; mais combien ils sont rendus plus perceptibles, par l'emploi de la méthode géométrique!

Dupuit, le premier, selon nous, en la matière(1) « malgré l'espèce d'anathème que les Economistes de tous les temps, ont prononcé contre elle » a essayé de démontrer tout ce qu'il y avait de faux dans une telle attitude, car « non seulement les mathématiques, par leurs signes, par leurs figures, donnent un corps, une forme à des idées abstraites, et appellent ainsi les sens à concourir à la puissance intellectuelle de l'homme, mais leurs formules saisissent ces idées, les modifient, les transforment et en expriment tout ce qu'elles contiennent de vrai, de juste et d'exact, sans que l'esprit soit obligé de suivre les mouvements de tous ces rouages dont la marche a été réglée une fois pour toutes ». Son essai mérite d'être ici consigné car il nous permet de saisir, sous une forme synthétique, agréable à l'esprit, le résultat de son enquête expérimentale et psychologique.

Si on suppose, dit en effet Dupuit, que sur une ligne indéfinie O P les longueurs O p, O p', O p''... représentent le prix d'un objet, les perpendiculaires élevées de ces points $p\,n$, $p'\,n'$, $p''\,n''$... le nombre d'objets consommés correspondant à ce prix, on obtiendra ainsi une courbe N $n\,n'\,n''$ P, qu'on peut appeler *courbe de consommation*. O N sera la quantité consommée quand le prix est nul, O P le prix auquel la consommation devient nulle.

$p\,n$ représentant le nombre d'objets consommés au prix O p, le rect. O $r\,n\,p$ exprime le coût des $n\,p$ objets. Est-ce qu'il en exprime de même l'utilité? Non, dit Dupuit contrairement à J.-B. Say; car si l'utilité de ces $n\,p$ objets est pour tous, au moins, de O p, pour presque tous elle est plus grande. Le perpendiculaire $p'\,n'$ fait apparaître en effet une quantité $n'\,p'$ d'objets pour lesquels l'utilité est au moins de Op' puisqu'ils sont achetés à ce prix. Dans les $n\,p$ objets, il n'y a donc en réalité que $n\,p$-$n'\,p' = n\,q$ pour lesquels l'utilité ne soit que O p ou plutôt une moyenne entre O p et O p'; l'utilité des nq objets est aussi représentée par la tranche horizontale $r\,n\,n'\,r'$. La perpendiculaire $p''n''$ nous permettrait de même de démontrer que pour $n'p'$ — $n''p'' = n'q'$ objets, l'utilité est une moyenne entre Op' et Op'' et a pour mesure $r'\,n'\,n''\,r''$.



Par la généralisation d'une telle méthode, nous arriverions à prouver que l'*utilité absolue* de ces $n\,p$ objets, est pour le consommateur, le trapèze mixtiligne O $r\,n$ P, et *l'utilité relative* (utilité absolue-coût) qui reste aux consommateurs (2) après le paiement = $n\,p$ P, r N n représentant la *perte sèche*.

« On voit qu'à mesure que le prix d'un objet augmente, l'utilité diminue, mais de moins en moins rapidement et que quand ce prix diminue, elle augmente, au contraire, de plus en plus rapidement, puisqu'elle a pour expression un triangle qui s'accourcit ou s'allonge ».

(1) *Annales des Ponts et Chaussées*, 1844, note p. 373 et s.
(2) Le véritable *consumer's rent*.

De tels principes s'appliquent à l'étude des conséquences, issues aussi bien de l'application d'un impôt que d'un péage ou d'un tarif quelconque.

Veut-on, par exemple, tirer du péage d'un pont une somme A représentant l'intérêt du capital dépensé? Avec la courbe de consommation $y = f(x)$, on résoudra l'équation $xy = A$. Veut-on avoir *le plus grand produit possible*? On résoudra l'équation $\frac{dxy}{dx} = o$. Si O p est la valeur de x tirée de la première équation, le produit obtenu sera O $r n p$, l'utilité du pont pour les usagers $n p$ P et l'utilité perdue $N r n$.

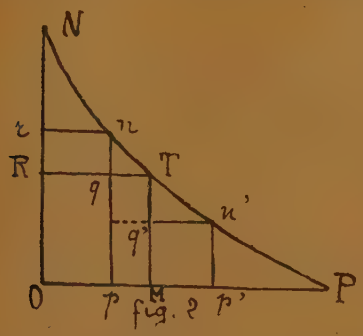


Fig. 2

Si la valeur O M est celle qui donne, d'après la seconde équation, le plus grand produit O R T M, l'utilité du pont deviendra T M P et l'utilité perdue R T N.

Par *des taxes savamment combinées*, il est possible d'ailleurs « lorsque les consommateurs peuvent se classer en plusieurs catégories qui attachent toutes une utilité différente au même service, d'*augmenter le produit du péage et de diminuer l'utilité perdue* ». Et en effet, si parmi les $p n$ consommateurs au prix O p, on peut distinguer la quantité pq qui pourrait consommer au prix supérieur OM, et dans cette dernière, la quantité M q' susceptible d'accepter le prix O p', le produit sera égal à la somme des trois rectangles O $r n p + p q$ T M $+$ M $q' n' p'$; l'utilité pour les consommateurs sera égale à la somme des trois triangles $n q$ T $+$ T $q' n' + n' p'$ P et l'utilité perdue, de R N T qu'elle était, se réduira à r N n.

§ 3.

Nous voyons donc par là, combien nous est précieux Dupuit, dont les écrits économiques, cependant, furent si longtemps inconnus.

D'une part, en effet, il a approfondi la *loi de la consommation* en montrant toute la valeur que présentait ici l'élément qualificatif, subjectif, à côté de l'élément quantitatif, masse, étudié par Cournot. Et c'est ainsi que Dupuit a découvert toute une partie nouvelle du problème qui nous occupe, grâce à ses développements sur les *prix multiples*, conséquence de sa découverte de la rente de consommation et de l'utilité finale.

En même temps et d'une façon très nette, il marquait l'opposition formelle existant en matière de monopole, entre l'intérêt privé et l'intérêt général, attirant de nouveau l'attention, après les Physiocrates et Proudhon, sur le problème social soulevé par le prix monopolistique. Mais à la différence de ces auteurs qui se laissèrent accaparer trop aisément par ce problème social, Dupuit, comme nous l'avons vu, n'a nullement laissé en souffrance l'analyse proprement économique du problème. C'est dire qu'il a compris à la fois les deux aspects de la question. Cette synthèse fait de lui, sans nul doute, un des principaux fondateurs de la théorie du prix monopolistique.

CHAPITRE VII

L'ÉCOLE AUTRICHIENNE

« On ne passera, a-t-on dit, de la constatation empirique des régularités, des conséquences, en un mot de l'hypothèse, même appuyée par les faits, à la loi causale que lorsqu'on aura obtenu l'explication psychologique des phénomènes observés » (1). On ne saurait donc trop attacher d'importance à l'étude psychologique des faits économiques; et c'est ainsi que nous sommes conduits à apprécier les résultats de l'École psychologique, dite Autrichienne, à l'égard des prix monopolistiques.

Que les interprètes de l'utilité finale n'aient fait « qu'exploiter le filon qu'avaient découvert nos Économistes français de la première heure »... en particulier Dupuit; que cette doctrine soit « moins une explication nouvelle de la valeur qu'une explication approfondie du mécanisme intime de nos évaluations »(2), c'est chose à peu près certaine mais qui n'enlève, en ce qui nous concerne, aucun intérêt à une telle doctrine, puisque précisément c'est le mécanisme de nos appréciations économiques que nous cherchons à connaître.

L'exposé synthétique de l'Ecole Autrichienne peut nous être, sur ce point, vraiment utile.

Il est vrai que les membres de cette Ecole ont plutôt étudié la valeur — c'est-à-dire l'utilité — que le prix. Stanley Jevons a même complètement dédaigné ce dernier. Menger et Böhm-Bawerk, parmi d'autres, tout en attribuant à la valeur la place la plus importante, ont traité cependant du prix, à titre accessoire il est vrai. Ce sont ces auteurs, dont l'un d'eux, Menger peut être considéré comme le véritable fondateur de l'Ecole Autrichienne (3), que nous suivrons pour avoir de leurs idées sur les prix monopolistiques, la vue la plus synthétique et la plus juste.

Comme Cournot, Menger, et à sa suite Böhm-Bawerk ont eu le mérite d'envisager l'étude des prix, sous son aspect logique, Menger, en effet, commence par l'exposé de l'hypothèse la plus simple, monopole bilatéral (un seul acheteur en face d'un seul vendeur) pour passer ensuite au plus compliqué : concurrence unilatérale (pluralité de vendeurs en face d'un acheteur, ou pluralité d'acheteurs en face d'un unique vendeur) et concurrence bilatérale (pluralité d'acheteurs et de vendeurs). Voyons leurs développements sur les deux premiers de ces points.

Les auteurs précédents n'ont pas été sans parler du monopole bilatéral, mais alors qu'ils s'en sont tenus aux mots vagues de besoin, désir, caprice (4), les Économistes de l'Ecole psychologique vont analyser les vocables avec précision.

Supposons donc qu'il s'agisse d'un objet unique, appartenant à un seul individu et pour lequel un seul acquéreur se présente. C'est le cas du *monopole bilatéral* (5).

(1) BARRAULT. Introduction à l'*Histoire des Théories de la Production et de la Distribution dans l'Economie Politique Anglaise* de 1776 à 1848, par CANNAN (p. XXVI).

(2) TURGEON, *Revue d'Economie Politique*, 1925, p. 99.

(3) GUILHOT. *Théorie de la Valeur d'après l'Ecole Autrichienne*, 1907, Valence note p. 6. — Nous citerons d'après K. MENGER *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, 2e édit. 1923 Leipzig; BÖHM-BAWERK, *Iahrbücher der Nationalœkonomie*, 1886, XIII, 6e cahier.

(4) Cf. *supra*, p. 11.

(5) K. MENGER, *op-cit*, p. 190.

Le vendeur exigera le plus haut prix, a-t-on dit. Mais à quel taux se fixera ce prix maximum ? Il s'établira répond K. Menger entre les appréciations des deux contractants, c'est-à-dire la valeur d'usage que présente pour chacun d'eux, l'article dont il s'agit. La limite supérieure sera donc le taux correspondant à la valeur subjective d'usage que l'objet désiré présente pour l'acquéreur.

L'hypothèse de *monopole unilatéral du vendeur* (c'est-à-dire de concurrence unilatérale des acheteurs) est un peu plus compliquée (1). Menger et Böhm-Bawerk commencent par l'examen d'une telle vente portant sur un objet unique, un tableau, par exemple. Quel sera l'acquéreur ? Ce sera, répond ce dernier, en une phrase synthétique, « le concurrent le plus échangeur, c'est-à-dire celui qui, dans l'échange, estime le moins sa propre marchandise par rapport à l'autre bien. Et les limites du prix (2) seront déterminées par les estimations des deux concurrents les plus avides d'échange, relativement les plus puissants. A l'intérieur de ces limites, ainsi déterminées, la fixation du prix se fera d'après les lois de l'échange isolé (monopole bilatéral) ».

La vente, dans la même hypothèse de monopole unilatéral du vendeur, peut aussi porter sur une *pluralité d'objets* ou plutôt sur un bien divisible (p.197). K. Menger cherche alors à préciser quels sont ceux qui viendront à l'échange, ce qu'ils toucheront respectivement et les limites dans lesquelles pourra se mouvoir le prix.

Les différentes parties de ce bien total offert par le monopoliste « viendront entre les mains des consommateurs pour lesquels elles sont l'équivalent subjectif de la quantité relativement la plus grande du bien qu'ils doivent offrir en échange, tandis que les concurrents les moins échangeurs et parmi les premiers ceux dont le besoin est moins pressant, se trouvent économiquement écartés ».

Quant à la répartition de la quantité totale entre les consommateurs qui viennent à l'échange, elle se fera « de telle sorte que pour chaque acquéreur de quantités partielles, une unité de mesure du bien de monopole deviendra l'équivalent d'une quantité égale de bien offert en échange (un cheval pour 50 mesures de grain, par exemple) ».

Et le prix se fixera « à l'intérieur des limites qui sont déterminées par les équivalents d'une unité du bien de monopole, pour le concurrent le moins échangeur qui arrive encore à l'échange et pour le plus échangeur de ceux qui sont exclus économiquement de l'échange ».

K. Menger note, en outre, avec justesse, que plus grande sera la quantité du bien présenté à l'échange par le monopoliste, moins nombreux seront les concurrents exclus économiquement de l'achat, plus grande aussi sera la satisfaction de ceux qui venaient antérieurement à l'échange, mais plus bas devra se fixer le prix de ce bien de monopole (3).

Tels sont les développements qui, dans la Théorie Autrichienne, sont susceptibles de présenter, pour nous un intérêt véritable.

Que faut-il en penser ? Il est à remarquer tout d'abord, qu'ils laissent subsister de graves lacunes. Nous ne parlons pas de l'absence d'observation réelle du monde économique et du dédain qu'ils ont marqué pour le fait matériel. Ils n'en ont

---

(1) *Idem*, p. 193. — L'hypothèse inverse, concurrence unilatérale des vendeurs et monopole de l'acheteur, se ramène rationnellement à la précédente.

(2) Le concept de prix, intervenant ici, déroute, quelque peu, l'esprit, car l'échange se fait dans la Théorie Autrichienne, comme un véritable troc. En réalité, toute la difficulté provient de leur définition du prix. Pour Böhm-Bawerk, par exemple, si la valeur d'échange est la possibilité d'obtenir en échange une certaine quantité d'un autre bien, *le prix est cette quantité de biens elle-même*. La monnaie ne joue donc, dans leur système, aucun rôle.

(3) K. Menger s'appuie sur cette observation pour parler de la politique à suivre par le monopoliste (rapporté seulement dans la deuxième édition). Le fait nous étant connu, nous ne nous y attarderons pas.

nullement compris la nécessité. Mais sur leur terrain même d'élection, leur analyse laisse encore subsister de larges régions inexplorées. Leurs successeurs se sont efforcés d'y remédier. Il n'en reste pas moins qu'ils furent, sur ces points, inférieurs à leur tâche.

Ils eurent le tort tout d'abord de traiter de l'échange et du prix en faisant abstraction de la monnaie. Une telle idée peut conduire à de profondes erreurs. Si l'on s'en tenait à leurs conceptions, par exemple, on aurait tendance à croire qu'est nécessairement acquéreur, celui pour lequel un tableau offre la plus grande utilité. Or il n'en est rien, précisément parce qu'intervient ici l'élément monnaie qui établit entre les différentes parties du domaine économique, une étroite solidarité.

Le prix en monnaie, qui ne peut dépasser dans sa valeur subjective d'échange pour l'acquéreur, la valeur subjective que présente pour la même personne, l'objet désiré, peut être, en effet, employé à d'autres acquisitions. Or ces acquisitions peuvent être supérieures, dans leur valeur subjective, à celles du tableau. Et l'acquéreur, dès lors, si on lui suppose la logique d'un homme sensé, préférera utiliser cette somme d'argent à l'acquisition de l'objet dont la valeur d'usage est la plus considérable. Cet appréciateur cessera donc, comme le dit Guilhot, d'être compétiteur, « dès que la plus haute des valeurs subjectives d'échange de la somme, correspondant à une des enchères, est plus grande que la valeur d'usage subjective du tableau » (1).

C'est l'absence de cette même idée de solidarité qui semble les avoir tenu écartés dans une certaine mesure du problème de la substitution. Et pourtant leur théorie était capable d'apporter sur ce sujet toute la lumière désirable. Guilhot, en appliquant leurs idées le montre clairement.

En effet, lorsque l'on se trouve en présence de plusieurs biens susceptibles de satisfaire un même besoin, comment le prix se détermine-t-il alors? Il ne pourra évidemment, pour un de ces biens en particulier, se fixer indépendamment des autres. Une solidarité s'établit entre les utilités finales de ces différents biens, qui aura pour effet de déterminer la valeur commune d'après l'unité du bien supplétif dont l'utilité finale est la moins grande. En d'autres termes, « lorsqu'il existe un bien économique substituable, cette valeur sert à la fois de terme de comparaison de maximum aux appréciations subjectives de la marchandise » (2). Leur investigation psychologique même, ne fut donc pas aussi complète qu'on aurait pu l'espérer.

Quant aux écrits mêmes de cette Ecole, il ne s'agit pas de les admirer tous sans discernement. Il faut avouer en effet qu'il arrive fréquemment que les formules très compliquées qu'elle emploie correspondent à des réalités fort simples et fort communes (3).

Il n'en reste pas moins vrai cependant qu'en général ils sont loin de s'en tenir à des truismes et que leurs analyses sérieuses et profondes peuvent aider considérablement l'Economiste dans la recherche de solutions, adéquates aux multiples problèmes que fait surgir la vie sous ses pas.

Au point de vue particulier qui nous intéresse, Menger et Böhm-Bawerk ont précisé, avec une rigueur suffisante, le jeu des appréciations individuelles et la fixation des limites. Ils nous ont aussi permis de substituer dans la théorie des prix de monopole, aux mots vagues de besoin, caprice et de maximum, des notions plus précises et plus compréhensibles de limite psychologique et d'utilité finale.

Nous sommes partis, avec Cournot, d'une théorie plutôt embryonnaire. Où

---

(1) Guilhot, *op-cit* p. 327. Ce n'est là d'ailleurs que l'application du principe de Gossen : de la tendance à l'équilibre, à l'uniformisation, des utilités finales.

(2) Guilhot *op-cit*, p. 199.

(3) Liefmann, *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre* 1922, t. 2, p. 178 et suivantes.

en sommes-nous, maintenant : c'est ce que nous allons voir dans un exposé aussi bref et concis qu'il nous sera possible de le faire.

Ce n'est pas trop dire, nous semble-t-il, que d'affirmer qu'avec ces auteurs la théorie des prix de monopole a trouvé ses bases définitives.

La première remarque générale à faire, c'est que, dès lors, le monopole semble jouer, à la différence de ce qui se passait avec les Classiques, un rôle de premier plan dans le problème de l'échange et du prix. Ce n'est plus la catégorie secondaire, subsidiaire, que l'Économiste digne de ce nom, rejetait loin de ses préoccupations, mais le point de départ quasi nécessaire de l'étude de l'utilité, de l'échange et du prix.

Quant aux discriminations parmi les monopoles, un progrès réel a été réalisé par Cournot et Dupuit, qui ont su mettre en relief les différentes conditions économiques susceptibles de donner au monopole un aspect particulier, et les préoccupations sociales dont pouvait s'inspirer le monopoleur.

Par ces mêmes études, nous avons vu apparaître, en outre, les deux politiques possibles en matière de monopole : recherche du prix unique optimum, détermination de prix multiples.

La connaissance de la demande, par ailleurs, comprise en tant que masse par Cournot et en tant qu'élément psychologique par Dupuit et les Autrichiens, s'est considérablement approfondie.

Enfin nous avons pu assister, avec Dupuit, au premier appel direct et raisonné aux faits économiques eux-mêmes. Ce dernier trait doit-être souligné avec soin, car c'est bien là, la plus grave lacune que nous puissions relever dans l'œuvre de ces Économistes, avec l'absence d'un exposé d'ensemble.

Voyons maintenant ce que les auteurs postérieurs et les Économistes modernes ont tenté, en vue de parer à ces défauts.

CHAPITRE VIII

Etude de certains points particuliers du problème général des Prix de Monopole

Si, parmi les Economistes modernes, nous rencontrons des essais de synthèse fort intéressants, il nous semble logique, auparavant, de parler des précisions apportées sur des points particuliers de la théorie. C'est ce que nous allons faire en étudiant successivement les apports nouveaux relatifs aux problèmes sociaux soulevés par les prix de monopole, puis à la question de limite et d'équilibre, enfin au problème de l'incidence de la consommation future sur le prix présent.

Section I. — EXAMEN DES QUESTIONS SOCIALES SOULEVÉES PAR LES PRIX DE MONOPOLE

Dès le début de ces recherches doctrinales, nous avons vu les Economistes préoccupés par le problème social issu du monopole. Les Physiocrates, en particulier, ont posé avec éclat ce problème, devant les yeux de leurs contemporains, en protestant contre les défauts du prix de monopole excessif et arbitraire. Dupuit, par ses développements ingénieux sur la demande, a montré le bien fondé théorique de ces protestations. Un certain nombre d'Economistes modernes ont repris ces idées, pour les approfondir et les élargir encore. Si bien que l'on pourrait dire maintenant que la théorie du prix de monopole se compose de deux parties : l'une économique, à proprement parler et l'autre sociale (1).

Le monopole, étant un système d'échange, au même titre que la concurrence et l'échange étant de son côté le phénomène central économique, le monopole, disions-nous, est susceptible d'influer sur l'ensemble de la vie économique. Aussi ne faut-il pas s'étonner de voir surgir ces problèmes sociaux, au contact des prix de monopole, dans le domaine de la répartition aussi bien que dans celui de la production.

§ 1. — GARELLI

Le premier de ces problèmes a été envisagé, en particulier, par un philosophe économiste italien, Garelli (2), qui y fut conduit par le souci moral dont s'imprègne toute son œuvre.

Nous serions même presque tenté de dire qu'il y a là plus de morale que d'économie. Ne le voit-on point, par exemple, repousser l'étude objective de la valeur pour s'appesantir sur ce que *devrait être* la valeur (3). C'est donc un but nettement finaliste qu'il vise.

Et le problème des prix de monopole — ou plutôt, selon ses expressions, de la valeur multiple — se ramène bien à cette considération fondamentale, puisque

(1) Dans notre travail, nous étudierons spécialement le point de vue économique. L'examen de ces deux parties exigerait une étude que nous ne saurions mener à bien, faute de temps.

(2) *Filosifia del monopolio*, Milano, Hœpli, 1898.

(3) « La valeur doit être telle qu'elle rembourse les dépenses, économiquement parlant, ou le coût utile et attribue un profit proportionnel à celui obtenu ordinairement dans le commerce » § 121, p. 127.

pour lui, tout revient à la question de savoir, étant donné que la répartition doit se faire entre les vendeurs sur le principe de l'égalité et entre les acheteurs sur le principe de l'utilité *del merito*, s'il faut opter pour la valeur unique ou pour la valeur multiple, et s'il est possible d'appliquer aux rapports sociaux cette dernière valeur en écartant les obstacles qui pourraient s'y opposer.

L'option de Garelli se laisse, en effet, facilement deviner. Il ne conteste pas sans doute, tout l'intérêt économique et social qui s'attache au prix unique, ou plutôt à la valeur unique. Mais il la repousse, au nom de la morale et de la justice, comme « créant aux acheteurs riches, une position privilégiée par rapport aux plus humbles et aux pauvres » (1). Après l'exposé de Dupuit, il n'y a rien là qui puisse nous surprendre.

Mais alors, le monde n'est qu'un tissu d'iniquités? Non pas, répond Garelli, qui sait observer, car la valeur multiple s'étend sur un domaine, privé et public, fort vaste (2). Mais cette valeur multiple n'est pas, hélas, « rigoureusement régulière » (3). Il s'agit donc de constituer la « valeur multiple normale » celle qui serait, toujours et partout, proportionnée au mérite. La valeur unique devra disparaître et les valeurs multiples existantes s'épurer. Les fruits du monopole, en particulier, devront se transformer en avantages sociaux, à l'exception de ceux que la « conscience sociale » (p. 133) estimera devoir rester individuels. Et Garelli s'évertue à énumérer tous les moyens qui lui paraissent susceptibles de nous mener au but : moyens libres comme « la concurrence, la corporation libre, l'estimation sociale » moyens de contrainte comme « la coutume, la corporation obligatoire, la taxation légale et l'intervention de l'Etat ».

Garelli, c'est là le principal reproche que nous lui ferons, n'aurait pas dû prendre l'utilité pour base de sa doctrine sur la valeur multiple. (L'appellation prix multiples d'ailleurs, aurait été de beaucoup préférable). Et en effet, le concept d'utilité fait intervenir, par rapport au consommateur la notion de coût donc de richesse, sans doute, mais aussi celle de désirabilité. Et rien ne prouve, dès lors, par suite de la combinaison de ces deux éléments d'appréciation qu'un objet déterminé ait une plus grande *utilité* pour le riche que pour le pauvre. Ne serait-ce point les pauvres qui seraient disposés à payer, pour le pain, par exemple, le prix le plus élevé?

L'idée, en définitive, est juste, mais son expression est malheureuse. Une spécialisation des prix d'après la *richesse* des individus (et non d'après l'utilité), est, sans contredit, beaucoup plus conforme à la justice sociale, que l'uniformité pour tous, riches ou pauvres. La généralisation des prix multiples dans les monopoles à tendances sociales, offre donc un intérêt des plus grands (4). Mais cet idéal de justice est-il pleinement réalisable? Sans pessimisme, mais vu les difficultés pratiques de la vie, nous nous permettons d'en douter fortement.

§ 2. — MARSHALL.

Si l'importance sociale des prix de monopole, quant au problème de la répartition des richesses, est vraiment notoire, le rôle qui leur échoit sur le terrain de la production n'est pas moins digne d'attention.

---

(1) *Op-cit*, p. 268.

(2) Cf. chap. 2, art. 2. « Cas d'application présente de la valeur multiple. *a*) dans les rapports privés. 1° Cas relatifs aux personnes du côté du producteur (professions libérales p. ex.); du côté du consommateur (prix fixés d'après les consommateurs). — 2° Cas relatifs aux choses : choses indivisibles, associations forcées entre acquéreurs, produits multiples d'une seule industrie... *b*) dans les rapports publics : impôts, municipalisation des services. Il nous semble d'ailleurs que le domaine réel des prix multiples, au sens strict du mot, soit de beaucoup plus restreint que celui décrit par Garelli.

(3) Chap. 2, art. 3, critique du système présent.

(4) « Il y a là, dit GIDE, toute une révolution en germe et qui, se généralisant, aboutirait au socialisme égalitaire le plus parfait ». GIDE, *Cours d'Economie Politique*, 3e édit., t. 1er, p. 357.

Le problème devant lequel nous nous trouvons ici, est celui de la rentabilité, dont l'importance est universellement reconnue. La question de savoir jusqu'à quel point le producteur, dans l'espoir de réaliser le bénéfice maximum, a intérêt à limiter sa production (1), met en pleine lumière, en effet, le conflit existant entre l'intérêt privé (recherche du plus grand revenu) et l'intérêt général (recherche de la plus grande production).

Or, si cette question se rattache à toute l'économie capitaliste, c'est bien cependant le monopole qui la met le mieux en lumière. Cournot « qui eut l'honneur, reconnaît A. Landry (2), d'introduire le premier la question des réductions rentables de la production dans la science économique en construisant sa théorie du monopole » (3) avait en effet décelé en lui « un principe de désaccord entre l'intérêt particulier et l'intérêt général » (4).

Parmi les auteurs modernes, Marshall (5) a insisté tout particulièrement sur cet antagonisme et sur la nécessité qu'il y a de tenir un juste compte de l'intérêt des consommateurs, illustrant et légitimant avec éclat les idées physiocratiques. Si en effet, le monopoleur considère une augmentation du revenu ou « surplus » des consommateurs comme tout aussi désirable qu'un égal accroissement de son revenu de monopole, le prix de vente de son produit se trouvera beaucoup réduit, et les quantités écoulées subiront de fortes majorations. Sera recherché alors, non pas le revenu monopolistique maximum, mais le *bénéfice total maximum*, du producteur et des consommateurs.

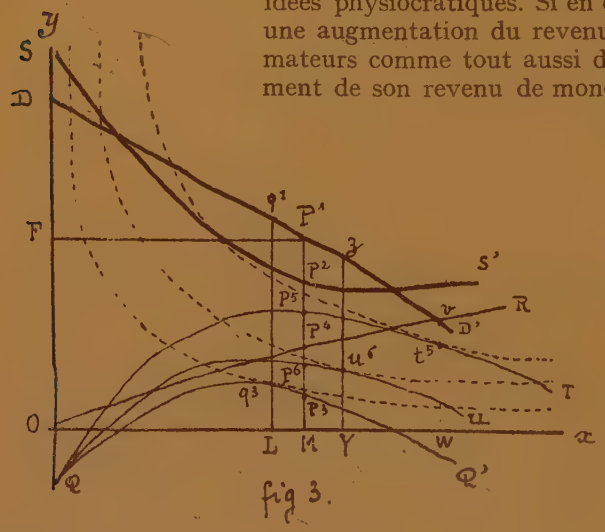


fig 3.

Soit Oy et Ox les coordonnées représentant respectivement les prix et les quantités correspondantes, DD' la courbe de la demande et SS' la courbe de l'offre.

D'un point M pris sur Ox, élevons une perpendiculaire MP1 et portons MP3=P2P1. Le lieu de P3 sera notre troisième courbe QQ' et le *revenu maximum* sera obtenu en trouvant un point q3 sur QQ' tel que OL×Lq3 soit maximum, de sorte que *le prix fixé sera Lq1 et la quantité OL.*

Mais si l'on tient compte de l'intérêt, du « surplus » des consommateurs, les solutions deviennent toute différentes.

Menons du point P1, P1F, alors DFP1 représentera le surplus des consommateurs retiré de la vente de la quantité OM au prix MP1. Prenons alors sur MP1, un point P4 tel que OM×MP4=DFP1. En faisant mouvoir le point M à partir de O le long de Ox, P4 décrit la nouvelle courbe OR, véritable courbe du surplus des consommateurs. L'addition de ces deux bénéfices donne naissance à la courbe d'utilité totale QT, lieu du point P5 (MP3+MP4=MP5), et le point de rencontre

(1) La différence de revenu réalisé avec une production poussée au maximum et une production restreinte, constitue une sorte de *rente* : d'où les termes de « *problème de la rentabilité* » et « *réductions rentables* » (c'est-à-dire susceptibles de faire apparaître la rente).

(2) LANDRY, *L'Utilité Sociale de la Propriété Individuelle*, 1901, p. 3.

(3) Cf. supra, p. 23.

(4) *Principes de la Théorie des Richesses*, p. 436, nº 249.

(5) *Principes d'Economie Politique* 1909, Paris GIARD (trad. franç.), livre V, chap. XIII.

de cette courbe avec une des courbes de revenu constant en t5, détermine un nouveau maximum. *Le bénéfice total de la communauté est maximum avec une quantité mise en vente OW.*

Marshall fait remarquer d'ailleurs avec grande justesse qu'« il arrivera rarement que le monopoleur puisse et veuille considérer une livre sterling de surplus des consommateurs comme aussi désirable qu'une livre sterling de revenu de monopole ». Il établira plutôt un « compromis » entre ces deux intérêts. Et s'il fait ce compromis, par exemple sur cette base que 1 £ de surplus des consommateurs est aussi désirable que *n*£ de revenu de monopole, avec un point P6, sur P_3P_5, situé de sorte que $P_3P_6 = nP_3P_5$, on aura alors une dernière courbe QU, lieu de P6, *courbe du bénéfice de compromis*; u 6 étant le point de rencontre de cette courbe avec une courbe de revenu constant, le bénéfice de compromis atteint son maximum avec un débit égal à OY.

En résumé, alors que le revenu de monopole est maximum avec un prix de vente fixé au prix de demande pour OL, le bénéfice total est maximum avec une quantité vendue OW et le bénéfice de compromis, avec un débit OY :

Revenu de monopole maximum...	quantité	OL	au	prix	Lq'.
Bénéfice de compromis.....	—	OY	—		Yz.
Bénéfice total de la communauté..	—	OW	—		Wv.

Toutes ces constructions démontrent donc clairement que l'élévation du prix varie suivant le but envisagé par le monopoleur, et que si le prix monopolistique à revenu individuel maximum est très élevé et correspond à une production restreinte (1), la considération de l'intérêt social tend, au contraire, à l'établissement d'un prix inférieur et à un accroissement de production.

Cet intérêt social, hélas, est trop souvent sacrifié, par le fait que les avantages dérivant d'une politique économique déterminée, sont plutôt envisagés au point de vue du producteur que du consommateur. Et pourtant, l'intérêt public exige que le point de vue du consommateur soit pris en considération au même titre que celui du producteur.

Malheureusement, cette considération, pour cesser d'être purement platonique, exigerait des données statistiques qui nous font, jusqu'alors, à peu près défaut (2).

C'est ce sur quoi s'appesantit Marshall, à la fin de son Chapitre sur les monopoles, persuadé que « la plupart des échecs et des injustices que l'on peut reprocher à la politique économique des gouvernements ont été dus à l'absence de données statistiques ».

« Il n'est peut être pas déraisonnable d'espérer, dit-il avec précaution, *qu'avec le temps, la statistique de la consommation sera organisée de façon à fournir des tableaux de demande, assez dignes de foi, pour représenter par des diagrammes, que l'on pourra embrasser d'un coup d'œil, les quantités de surplus des consommateurs qui résulteront des différentes méthodes de l'action publique et de l'action privée* ».

« Au moyen de l'étude de ces tableaux, poursuit-il, l'esprit pourra être graduellement amené à des notions plus justes de l'importance relative des intérêts que présentent pour la communauté les divers systèmes d'entreprises publiques et privées; et des doctrines mieux assises pourront remplacer les traditions d'une génération précédente, traditions qui eurent peut-être une salutaire influence en leur temps, mais qui ont découragé l'enthousiasme social, en jetant la suspicion sur tous les pro-

(1) L'exemple fourni par les grands trusts semble infirmer cette idée. En réalité, il n'en est rien, car s'il y eut là très grande production, rien ne dit d'abord que ce fut le plus grande production possible, et la considération du développement futur de l'affaire en même temps que la pression de la concurrence potentielle ou résiduelle, nécessitaient une telle politique.

(2) Ginestet. *Les indices du mouvement général des affaires.* Sirey 1925. — Voir le § C du Chapitre 2 : *Indices de la consommation*, p. 79.

jets d'entreprises faites par le public dans son propre intérêt, lorsque ces entreprises n'apparaissaient pas comme se soldant par un bénéfice pécuniaire direct » (p. 213).

Le progrès de la science économique ainsi que du bien-être social, exige donc que *ce qui ne se voit pas* soit étudié au même titre que *ce qui se voit :* programme difficile à remplir mais nécessaire à suivre, si l'on veut aiguiller l'Economie dans la voie des découvertes fructueuses.

L'opposition entre l'intérêt purement individuel et l'intérêt plus large de la communauté existe donc sans contredit, mais la question peut se poser alors de savoir, si par les prix multiples, précisément il ne serait pas possible de réduire à néant cette opposition. En théorie, la réponse est facile. Effertz, lui-même, reconnaît qu'ainsi, la courbe du revenu brut qui normalement croît, touche au maximum et décroît, monterait sans fin et s'identifierait avec celle de la valeur d'usage, faisant disparaître toute possibilité de réduction raisonnée dans la production (1). En fait, la question reste pendante, car il est fort rare que la discrimination soit suffisamment poussée, quelques prix ne pouvant, à eux seuls, rendre les réactions inutiles.

Landry qui a envisagé le sujet de façon directe, considérant le monde réel, distingue trois sortes de cas :

a) Le producteur peut tout d'abord faire varier ses prix selon les personnes (ex. : médecin, avocat, professeur). La réduction pourrait alors être évitée. Pratiquement, le problème ne se pose pas, car les hommes vivant de leurs services ne songent que fort peu à une telle réduction.

b) Le producteur, dans ce second cas, ne peut varier les prix parce qu'il ne peut connaître les ressources du consommateur ou parce qu'il est dans la nécessité d'appliquer des tarifs fixés. Il fait alors varier les avantages qu'il lui est loisible d'offrir au public pour tenter de sérier les consommateurs, au point de vue de la richesse, et majore ces avantages dans toute la mesure du possible. « Dans ce cas, dit Landry, il n'arrivera, ce semble, qu'assez rarement que le prix multiple ait pour conséquence une extension de la production ».

c) Enfin les prix multiples peuvent se présenter sous la forme de tarifs spéciaux, plus bas que le tarif général pour certaines circonstances ou certaines classes de consommateurs (billets d'aller et retour de famille, billets circulaires...) Dans ce cas « il est certain que les prix multiples empêchent, jusqu'à un certain point, les réductions rentables de la production » ces tarifs préférentiels étant faits après le tarif général, et donc lui étant inférieurs.

Bref, nous avons trouvé un cas où les réductions rentables sont très problématiques, un autre où les prix multiples semblent impuissants à combattre ces réductions, un autre enfin où les réductions pourraient être écartées mais où, en fait, elles ne peuvent l'être que dans une très faible mesure. « Au total, conclut Landry, le principe de la multiplicité des prix n'est susceptible que d'une application très restreinte » pour combattre la rentabilité (p. 58).

Le prix maximum monopolistique dévoile donc à merveille et la situation inférieure que la fixation normale du prix inflige aux consommateurs à moindre capacité d'achat (rente des consommateurs riches) et les réductions de production auxquelles procède l'égoïsme individuel. Et si, en théorie, le monopoleur, par les discriminations auxquelles il peut procéder dans l'établissement de ses prix (prix multiples) paraît capable de résoudre ces deux problèmes sociaux dont l'importance ne saurait échapper, puisque les plus grandes réformes y compris le socialisme, y cherchent leur fondement, il faut bien avouer que la pratique se rapproche peu de cet idéal et laisse dans une mesure qui n'est que trop large, l'intérêt social en souffrance.

(1) Effertz, *Arbeit und Boden* 1888, t. 2, p. 231. — Cité par Landry, note p. 466.

Section 2. — QUESTIONS DE LIMITE ET D'ÉQUILIBRE

Nous avons vu comment l'équilibre en matière de monopole unilatéral s'était trouvé précisé par Cournot et les Économistes postérieurs, et comment les Autrichiens avaient tenté d'expliquer le monopole bilatéral.

Les contributions modernes de Pigou, Barone, Liefmann ont, dans des mesures différentes, élargi ou du moins tenté d'élargir ce domaine d'investigation. Il nous appartient d'apprécier ici, la valeur de ces nouveaux apports.

§ 1. — PIGOU (1)

Pigou s'est appliqué, en particulier, à rechercher les conditions d'équilibre en matière de monopole bilatéral.

Remarquons tout d'abord que cet auteur accorde au mot *monopole* un sens plutôt large, puisqu'il considère qu'« une puissance monopolistique n'est pas nécessairement une puissance sans concurrents, mais une puissance qui au lieu d'accepter le prix du marché, essaie, de propos délibéré, de modifier ce prix dans son propre intérêt ». Le champ qu'il embrasse dans son investigation dépasse donc celui dont nous nous étions fixé les limites.

La question se ramène pour lui à l'examen des trois problèmes suivants : 1° détermination dans un cas donné, de la position du lieu d'équilibre recherché; 2° degré de probalité qui s'attache à la présence de l'index d'échange en un certain point du lieu; 3° détermination — dans le cas d'un « contrôle » portant sur les forces économiques agissant sur le marché autres que celles de l'offre et de la demande — de la place où *doit* être fixé l'index d'équilibre.

Et après avoir bien précisé les conditions générales — isolement des deux échangeurs, isolement des objets d'échange vis-à-vis l'un de l'autre, et par rapport aux autres biens, isolement du moment d'échange, divisibilité infinie de l'objet — Pigou aborde le premier problème.

1. — L'hypothèse est la suivante : un échangeur A échange une marchandise X contre une autre marchandise Y, appartenant à un second échangeur B. Avec la demande de A pour Y, exprimée en X et la demande de B pour X, exprimée en Y, nous pouvons, en portant les unités de X sur l'axe des X et les unités de Y sur l'axe de Y, construire les *courbes* suivantes :

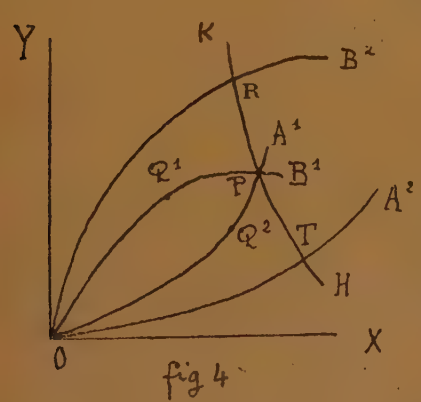


fig 4

a) *La courbe de demande* de A : O A 1 et la courbe de demande de B : O B 1. La courbe de demande de A, par exemple, est le lieu des positions de l'indice d'échange auxquelles son utilité marginale relativement aux y unités de Y qu'il a achetées est égale à $\frac{x}{y}$ fois sa désutilité marginale, relativement aux x unités qu'il a sacrifiées.

b) *La courbe d'indifférence* par l'origine (indifference - curve - through - the origin) de A, O A 2 et de B, O B 2. Cette nouvelle courbe, de A par exemple, est le lieu des positions de l'indice d'échange, auxquelles son utilité totale relativement aux y unités de Y qu'il a achetées, est égale à sa désutilité totale, relativement aux x unités de X qu'il a sacrifiées.

c) *La courbe de contrat* KH, lieu de tous les points d'intersection entre toutes les courbes d'indifférence de A et de B respectivement.

(1) *The Economic Journal*, 1908, p. 205 et s.

Relativement à ces courbes, on peut distinguer *les positions* suivantes. 1° P est le point d'intersection des 2 courbes de demande, qui se trouve situé, d'autre part, sur la courbe de contrat pur.

2° Q1 est la position sur la courbe de demande de B, la plus favorable à A et Q2 le point sur la courbe de demande de A, le plus favorable à B.

3° Le lieu Q1 P est la partie de B du lieu d'équilibre (*settlement locus*) sur la courbe de demande et Q2 P, la partie de A du lieu d'équilibre sur la courbe de demande.

4° Le lieu RP, compris entre le point P et la courbe d'indifférence de B, est la partie de B du lieu d'équilibre sur la courbe de contrat et R est la position la plus favorable à A; le lieu TP est la partie de A du lieu d'équilibre sur la courbe de contrat et T le point le plus favorable à B.

Etant donné ces circonstances, la question est de savoir *où peut se trouver le lieu d'équilibre* (§ 10). Remarquons tout d'abord qu'il est toujours à l'avantage de A de déplacer l'indice d'échange d'une position initiale quelconque le long de la courbe d'indifférence de B sur laquelle il est situé, jusqu'à ce qu'il atteigne la courbe de contrat. Nous n'avons ainsi qu'à déterminer quand il est en mesure de le faire.

B peut être un individu ou un ensemble d'individus isolés l'un de l'autre ou un représentant d'une Société. A peut alors, en général, placer le lieu d'équilibre sur la ligne R P, partie de B, du lieu d'équilibre, sur la courbe de contrat. Toutefois, si B opère pour le compte de personnes dotées de volonté indépendante et si, par ailleurs, ces personnes sont susceptibles individuellement, de se retirer du contrat lorsque celui-ci leur apparaît défavorable, le cas est différent. Car si B tente de placer l'indice d'échange sur la portion de la courbe de contrat, moins favorable à lui qu'un accord à l'intersection des courbes d'offre et de demande, l'indice, par les défections alors possibles, descendra à un certain point sur la courbe de demande. Le lieu d'équilibre sera donc situé sur la partie de B du lieu d'équilibre, non pas sur la courbe de contrat mais sur la courbe de demande, c'est-à-dire Q1P.

On pourrait de même établir des propositions analogues, en considérant la partie de A du lieu d'équilibre sur la courbe de demande et sur la courbe de contrat.

Et ainsi nous obtenons *les résultats généraux suivants* :

a) Quand les deux échangeurs sont des individus ou une Société (achetant des marchandises qui doivent être consommées en corps), le point d'équilibre se fixera à quelque part des lieux RP et TP sur la courbe de contrat.

b) Quand les deux échangeurs sont des Sociétés opérant pour le compte de nombreuses personnes à volonté indépendante, le lieu d'équilibre est situé en un point des lignes Q1P et Q2P sur la courbe de demande.

c) Quand un échangeur A est un individu ou une Société qui achète des marchandises à consommer collectivement et que B opère pour le compte de nombreuses personnes à volonté indépendante, le lieu d'équilibre est situé sur TP et sur Q1P.

Un *cas particulier* (§ 11) se présente, lorsque une société commerce avec un certain nombre de clients, complètement isolés l'un de l'autre (en ce sens qu'aucun ne peut transmettre aux autres, la marchandise achetée), et dont les achats individuels sont petits relativement à la production totale. Dans ces conditions le marché passé entre la société et *chacun* de ses clients est tel qu'une partie du lieu d'équilibre final peut, si la société profite des occasions, être constituée par le lieu d'équilibre existant sur la courbe de contrat du client. Et relativement à la somme totale des marchés de la société, le lieu d'équilibre ne peut se trouver dès lors que sur PR, au lieu donc de Q1P conformément à la règle générale précédente.

Pigou considère en outre (§ 12) les conditions dont dépendent les limites des taux d'échange (*the range of rates of exchange*), représentées par les parties de A et B du lieu d'équilibre ; tenant compte de ce fait que plus grande est l'étendue sur la partie de A, par exemple, du lieu d'équilibre, plus sa situation est défavorable vis-à-vis de B.

Et il démontre, en particulier, les deux propositions suivantes : 1° Dans des conditions de demande données, la partie de B ou de A du lieu d'équilibre, est plus étendue lorsqu'elle est située sur la courbe de contrat que lorsqu'elle se trouve sur la courbe de demande ; 2° l'étendue des deux parties du lieu d'équilibre dépend de l'elasticité des deux demandes ; l'étendue de la partie de B du lieu d'équilibre, par exemple, est inversement proportionnel à l'élasticité de la courbe de demande B et directement proportionnel à l'élasticité de la courbe de demande de A.

II. — Pigou, après avoir ainsi cherché à préciser les différentes positions possibles de l'index d'équilibre, aborde le deuxième problème : *de la probabilité avec laquelle on peut proclamer l'existence de l'indice, en un point du lieu d'équilibre, plutôt qu'en un autre.*

On ne tiendra compte, tout d'abord, que des seules *conditions d'offre et de demande.* Doit-on, alors, considérer la lutte d'échange comme achevée, quand la satisfaction globale des deux parties est égale, ou plutôt quand le taux d'échange convenu se trouve à mi-chemin, entre les deux taux extrêmes? Il est quelque peu difficile de dire, avoue Pigou, quelle est la plus plausible des deux alternatives. Mais, après examen, il déclare possible d'envisager ces deux taux, en changeant d'unité, comme se confondant avec le taux moyen.

« Ce taux intermédiaire, puisqu'il représente le résultat le plus probable de l'égalité réciproque des forces en présence, représente donc en général la position la plus probable de l'indice d'échange ».

« Et par conséquent, le degré de probabilité qui s'attache aux autres positions possibles... diminue à mesure qu'on s'éloigne, de la position la plus probable, de sorte que les deux points extrêmes du lieu d'équilibre représentent les positions les moins probables de l'index » (!).

M. Pigou croit d'ailleurs devoir faire une réserve sur ces résultats. « Quoique valides — dit-il — ils sont d'une utilité pratique fort restreinte, car nous ignorons complètement les forces qui déterminent la position de l'index à l'intérieur du lieu d'équilibre »... « Pratiquement parlant, il nous faut admettre, vu l'état de l'ignorance où nous sommes des circonstances du marché, qu'il est impossible d'indiquer aucun point du lieu d'équilibre comme devant être, de préférence, le siège de l'indice d'échange » (§ 13).

Supposons, en second lieu que notre connaissance des causes susceptibles d'influencer la position de l'index augmente, de sorte que *la situation personnelle relative des contractants* nous soit révélée. Les facteurs déterminants de cette situation pourront être, par exemple, la force de caractère et autres qualités personnelles, la richesse relative, la possibilité d'obtenir des secours d'autrui (grève de sympathie, boycottage du partenaire par les consommateurs, etc.).

Dans de telles circonstances, « la position la plus probable de l'indice, à l'intérieur du lieu d'équilibre, est celle qu'il occuperait si, abstraction faite des forces d'offre et de demande, les situations personnelles des contractants étaient les seules causes existantes. Quand les situations personnelles sont égales, la position de l'index est celle de partie nulle. Quand elles sont inégales, cette position est un point, situé sur la partie du lieu d'équilibre favorable au plus fort des contractants et d'autant plus éloigné de la première position que les situations sont plus inégales ».

« Quant à la différence de probabilité entre la position la plus probable et la position la moins probable, dans la majorité des cas, elle se trouve augmentée » (§ 14).

Enfin, supposons connues, en outre, les *circonstances particulières du marché.* « Dans ce cas, nous pouvons affirmer, dit Pigou, non seulement que les chances d'erreur qu'on rencontre, en prenant pour vraie, la position la plus probable, sont moindres qu'elles ne le seraient dans des conditions d'ignorance complète, mais encore qu'il est possible de mesurer, en gros, ces chances d'erreur ». Il ne s'agit pas, naturellement, d'effectuer cette mesure avec une exactitude parfaite, mais nous pouvons, du moins, donner cette indication générale que le plus souvent, « moins les circonstances particulières du marché sont importantes relativement aux situations personnelles, plus petite est l'erreur probable » (§ 14).

III. — Reste le troisième problème, celui du *lieu de fixation de l'index d'échange ou index d'équilibre, par la personne capable de contrôler* les forces agissant sur le marché, autres que l'offre et la demande.

Il ne peut guère être, semble-t-il, différent du point *de satisfaction maximum* qui se trouve sur les lieux d'équilibre possibles. Et cependant, « dans le cas spécial où l'utilité marginale d'un des objets d'échange est constante et égale pour les deux coéchangistes, la satisfaction globale est la même en tous les points de la courbe de contrat. Il n'existe donc pas alors de point de satisfaction maximum ». Il n'en reste pas moins qu'un tel point existe en général.

Quant à sa position, « elle ne coïncide pas en principe avec la position la plus probable de l'indice d'échange. Néanmoins, il est vraisemblable, en particulier si les conditions sont telles que la position la plus probable de l'indice d'échange soit celle de partie nulle (drawn contest), que ce point de satisfaction maximum sera plus rapproché du lieu d'établissement de l'indice d'échange que de l'un quelconque des deux extrêmes du lieu d'équilibre » (1).

Ce raisonnement, sans doute, est juste, mais il postule la permanence des courbes d'offre et de demande. Si au contraire, ces dernières sont temporaires et variables, « on doit tenir compte du fait que tout tarif d'échange établi à un certain moment affectera leur forme et leur position dans l'avenir, en exerçant une influence répulsive ou attractive sur les *outsiders*. Dès lors, le point du lieu d'équilibre qui donnera la satisfaction globale maximum, pour le moment présent et dans l'avenir, sera différent » (§ 16).

Ainsi se terminent sur l'idée de solidarité existant entre le marché futur et le marché présent, ces développements dont nous allons faire la critique rapide.

Sauf le respect que nous devons au distingué professeur qu'est M. Pigou, il nous est impossible de ne pas constater que nombre de ces longues réflexions ressemblent étrangement parfois à de véritables truismes. Il suffit de relire les passages cités (en particulier supra p. 41) pour en être convaincu.

La détermination des différents points d'équilibre — eu égard aux forces économiques respectives des coéchangistes — est, sans aucun doute, la partie la plus intéressante du travail présenté par M. Pigou. Avouons, cependant, qu'il est quelque peu difficile, parfois, d'apercevoir la correspondance entre ces tracés géométriques et les faits eux-mêmes. Quant à la question d'apprécier le degré de probabilité qui s'attache à la fixation de l'index en un lieu plutôt qu'en un autre, elle peut se résumer de la façon la plus simple. Selon toute vraisemblance, peut-on dire, les coéchangistes seront de force égale. Le point d'équilibre le plus probable (tout ne repose en réalité que sur une présomption) sera donc le taux moyen. Et cette probabilité ira en s'accentuant, à mesure que la connaissance des forces agissant sur le marché se fera plus complète. Il n'y a rien là qui nous semble tout particulièrement remarquable.

---

(1) Pigou, *op-cit* § 16 et Edgeworth, *Mathematical Psychics*, p. 55.

§ 2. — BARONE

Avec Barone (1), nous abordons la question de l'équilibre en matière de production cartellisée ou trustée.

Les termes dans lesquels, d'ailleurs, Barone commence son étude, pourraient faire croire, à première vue, qu'il s'agit de quelque chose d'étranger au monopole : « Nous nous refusons, dit-il par exemple (p. 282), à admettre qu'il y ait *quelque ressemblance* entre un syndicat et un monopole ».

En réalité, il n'y a ici que conflit de terminologie, l'auteur considérant les prix de monopole, comme synonymes de prix élevés et production restreinte. Nous nous permettrons, à notre point de vue, de considérer cette position comme erronée, car de même que, pour lui, l'idée de protection douanière n'est pas *nécessairement* liée à celle de syndicat, de même nous semble-t-il *possible* de concevoir pour les prix de monopole, des aspects différents. Ce n'est pas le prix de monopole qu'il faut définir tout d'abord mais le monopole.

Or, Barone considère ces formations industrielles comme dominant le marché, le dirigeant. Ce sont donc des monopoles et les prix qu'ils fixent acquièrent en conséquence le caractère monopolistique. Son étude rentre donc parfaitement dans le cadre que nous nous sommes tracé.

Avant d'aborder la question de la détermination du prix sous le régime « syndical », Barone a cru devoir faire porter son attention sur *la tendance à la décroissance du prix de revient* qui constitue une des caractéristiques essentielles de la grande production industrielle moderne et un des éléments fondamentaux du prix « syndical ». C'est là, préoccupation logique, indispensable à la bonne compréhension du premier sujet. Aussi croyons-nous, de notre côté, utile de retracer les lignes principales de cette étude initiale.

Que la fusion des entreprises (beaucoup plus que la cartellisation qui sauvegarde l'existence des plus faibles), aboutisse au coût de production le plus bas, il n'y a rien là de particulièrement difficile à saisir.

Supposons, en effet, que sur un marché dont la courbe de demande est PR, existent trois entreprises, à coûts de production décroissants 1, 2 et 3 (tirets gras), dont la première est l'établissement marginal (coût = prix vente) et dont la troisième, n'ayant pas encore atteint sa dimension la plus économique, est susceptible de produire la quantité globale OM à un coût OH inférieur à OK.

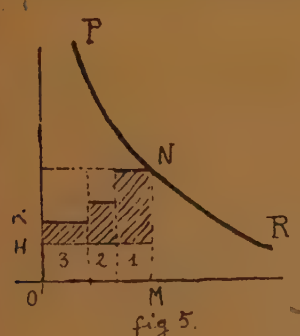


fig 5.

Si par accord (toujours préférable à la lutte qui pourrait chasser du champ économique les deux concurrents les moins favorisés et alourdir le prix de revient du vainqueur), les deux premiers producteurs s'éliminent du marché, pour permettre une telle extension, le coût OH fera apparaître un accroissement notoire dans le profit final (surface barrée).

Mais cela n'est qu'un exemple schématique et simplifié. En réalité, il est rare qu'un seul établissement parvienne à établir son hégémonie et le plus souvent la sélection laisse subsister, sur le marché, *quelques* entreprises très puissantes. Or, qu'advient-il,

(1) *Revue de Métaphysique et de Morale* 1921. — *Les Syndicats (cartels et trusts)*.

si aucune d'elles n'a encore atteint la dimension la plus économique, chacune tendant alors à réduire son coût, par un accroissement de production ?

Supposons deux entreprises, de force égale et dotées d'une telle tendance. Deux situations peuvent alors se présenter.

a) le coût de production peut se trouver tout d'abord suffisamment abaissé pour que la quantité globale produite puisse s'écouler sur le marché. Un nouveau bénéfice, fruit de l'entente, apparaît alors, que les deux entreprises peuvent se partager.

b) Mais le coût de production minimum peut être aussi trop élevé et les quantités produites trop importantes, pour pouvoir s'écouler intégralement sur le marché. Soit, en effet, ON' la quantité totale produite, une fois la dimension optimum atteinte par nos deux établissements et N'H le coût de production, supérieur au prix auquel le marché est disposé à absorber la quantité ON'. Les deux entreprises ne sauraient évidemment, en un tel concours de circonstances, s'agrandir jusqu'à la limite des coûts décroissants.

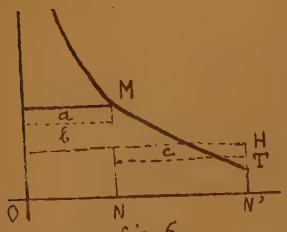


fig 6

Est-ce à dire que la guerre soit la seule solution et que toute coalition soit impossible? Non pas, car à côté du marché national, il est des débouchés extérieurs, susceptibles d'apporter une heureuse réponse au problème posé.

Si, par exemple, avec une production, fournissant aux deux établissements, la dimension la plus économique et abaissant d'autre part, le coût de NM à N'H, il est possible de placer à l'étranger une quantité NN', la coalition est viable. Car, même si nos deux producteurs étaient obligés de concéder pour la quantité exportée, un prix inférieur au coût de production, il pourrait en résulter, cependant, en leur faveur, un surcroît de bénéfice. Soit N'T le prix d'exportation, inférieur au coût N'H, le bénéfice demeure égal en effet au *rect. a*, (*le rect. b* étant l'équivalent du *rect. c.*), partie seulement du profit qui dérive de la réduction du coût.

Ainsi donc, par l'exportation, même au dessous du prix de revient (dumping) la tendance au moindre coût peut se réaliser, en procurant à chacun des membres de l'entente un bénéfice supplémentaire.

La décroissance du prix de revient est donc un fait d'une importance primordiale. Mais quelle est sa *répercussion exacte sur le prix du marché*? C'est ce problème, d'un intérêt direct pour nous, qu'il nous reste à envisager.

Barone commence, tout d'abord, par repousser catégoriquement, les opinions courantes suivant lesquelles le syndicat ferait bénéficier le consommateur de cette réduction de coût, ou, au contraire, se prévaudrait de sa maîtrise du marché, pour établir des prix surélevés.

Le fait essentiel est, en réalité, qu'il y a *une limite* que le syndicat ne saurait dépasser, s'il veut demeurer maître du marché et *un maximum* à déterminer dans le cadre ainsi tracé. « C'est ce maximum — qui n'admet qu'une seule solution — qui détermine le prix d'équilibre sous le régime du syndicat ».

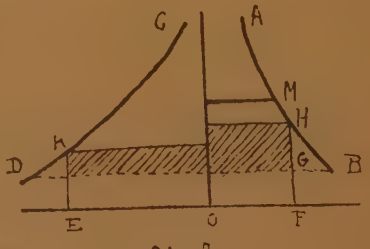


fig 7

Soit AB, en effet, la courbe de demande du marché national, CD, la courbe « indiquant la possibilité de débouché du syndicat sur le marché extérieur », M, le niveau du prix intérieur que le syndicat ne peut dépasser et EF la production correspondant au coût unitaire minimum FG.

« *Le problème du maximum que le syndicat doit résoudre consiste donc à répartir la quantité* EF *entre le marché intérieur et le marché extérieur, de façon que, sans que* H *dépasse le niveau* M, *la somme des deux surfaces ombrées soit maximum (ou que soit maximum leur différence lorsque, comme c'est le cas dans la figure 8, l'exportation se fait au-dessous du coût)* ».

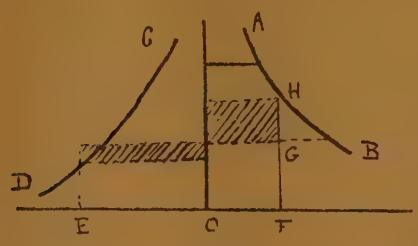


fig 8

Par la simple détermination de ce maximum, le prix du marché naturel, se trouve donc naturellement inférieur à celui que le syndicat pourrait, à la rigueur, atteindre, c'est la plus ou moins grande nécessité d'accroître la consommation intérieure qui élargit ou diminue cette marge.

Il faut ajouter aussi, que la concurrence potentielle, toujours paresseuse, il est vrai, par suite du peu de mobilité de la grosse industrie moderne, intervient pour accentuer encore la modération de ce prix.

Ainsi s'établit l'équilibre en matière de production syndicale.

§ 3. — LIEFMANN (1)

Liefmann, à la différence du professeur Pigou, a cherché à préciser la notion d'équilibre et de limite, en faisant appel surtout aux connaissances psychologiques, et en éliminant tout appareil mathématique.

Sans nous appesantir sur ce qu'il dit de la recherche par le monopoliste du revenu maximum et de la tendance à la spécialisation des prix (2), arrivons rapidement à ce qui constitue ou tend à constituer, dans sa théorie, un élément nouveau.

Le fait d'où part Liefmann, est que les prix de monopole ne sauraient être isolés, au milieu de la vie économique générale. Or ce rapprochement des prix de monopole et des autres prix ne peut dériver de l'offre (dont le rôle reste primordial mais en état de concurrence) mais s'effectue par l'intermédiaire de la demande, au regard de laquelle tous les prix, de concurrence comme de monopole, sont des coûts subjectifs comparables. Peut-on dépasser les estimations individuelles d'utilité et de coût, pour découvrir, au délà, un facteur général? C'est là toute la question.

Que le monopoliste règle la quantité d'offre ou le prix, dans les deux cas, il finira par atteindre le consommateur qui peut tout juste encore acheter le bien, c'est-à-dire qui retire — après comparaison de l'utilité de l'objet acquis et du coût subjectif de l'objet transmis — le « profit de consommation-limite ». « Manifestement donc, c'est le revenu limite du dernier consommateur (ou consommateur-limite) qui fixe le prix de monopole » (p. 276).

Or, et c'est ici que nous passons du stade subjectif au stade objectif, de l'individuel au général « le profit de consommation du dernier consommateur... ne

(1) *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, Leipzig 1922, t. II et *Allgemeine der Volkswirtschaftslehre*, 1924.

(2) Questions qu'il traite très rapidement sans devoir signaler les travaux antérieurs publiés sur ce point. Il semble complètement ignorer, en particulier, DUPUIT et COURNOT. S'il en avait lu les ouvrages, il aurait éviter de prononcer des affirmations plus que contestables, comme celle de la page 273 : « Jusqu'à maintenant, on croyait toujours que dans une situation monopolistique « l'offrant fixe le prix », alors qu'il ne peut le fixer qu'à l'intérieur de certaines limites et que la limite supérieure c'est le consommateur qui la fixe ». Qui donc a parlé de *la loi de la demande*, sinon COURNOT et DUPUIT?

peut être plus bas que son estimation du profit-limite d'échange économique » c'est-à-dire de ce profit minimum incompressible qui dans un état équilibré de concurrence subsiste dans toutes les branches de l'activité économique et les rend solidaires les unes des autres. Car s'il n'en était pas ainsi, « l'échangiste n'emploierait pas sa dernière somme d'argent à l'achat de biens de consommation, mais la transformerait en capital pour toucher au moins le profit-limite d'échange ». Il y a donc entre le revenu-limite de consommation et le revenu-limite d'échange économique, une tendance à l'égalisation (1). Le revenu-limite d'échange économique qui se confond avec le plus petit revenu de capital constitue donc le point de contact et le lieu d'équilibre de tous les prix.

A nos yeux la théorie générale de M. Liefmann dont l'exposé dépasserait considérablement les cadres que nous nous sommes tracés, présente un réel intérêt. Il invente moins peut-être qu'il n'adapte, mais le fait avec une facilité de généralisation vraiment remarquable. Son tableau de l'équilibre économique est digne de retenir l'attention, par suite de la place très importante qu'il réserve à l'idée de revenu dont il fait, à juste titre, le centre de toute l'activité économique.

Et au point de vue particulier, qui nous intéresse, il tente de faire entrer dans le cycle général, les prix monopolistiques, qui conservaient malgré tout un caractère quelque peu extraordinaire, en montrant que le domaine de l'offre (situation de concurrence) et celui de la demande (situation de monopole) avaient leur point de contact dans la notion de profit-limite.

Mais que penser de la limite que fixe Liefmann aux prix de monopole? Est-elle réelle? En général, il est normal que ce soit le riche qui se trouve le dernier expulsé de l'échange, le consommateur-limite, à qui la capacité d'achat considérable peut permettre de retirer, malgré un prix croissant, un bénéfice, de l'échange. La question de capitalisation pourrait alors se poser à lui, dans les termes que précisaient plus haut Liefmann, faisant apparaître la limite sus-énoncée.

Mais en réalité, il nous semble qu'en de nombreuses circonstances, une telle limite soit écartée, par suite du fait que le bénéfice de consommation-limite se trouve alors bien souvent infiniment supérieur au bénéfice de consommation-limite de l'intérêt du capital.

Il en est ainsi tout d'abord dans le cas d'objets uniques très recherchés, où le bénéfice de consommation de l'acquéreur reste, le plus souvent, considérable, par suite du degré très élevé du besoin satisfait ou par suite de la grandeur de la richesse de cet acquéreur (2). Et cela est d'autant plus vrai que le vendeur ne sera vraisemblablement jamais dans la possibilité d'atteindre le véritable acquéreur limite.

Il peut aussi en être de même dans le cas d'objets nécessaires. Sans doute le riche pourrait avoir le dernier mot, mais il ne faut pas oublier que le monopoliste ne cherche pas à atteindre le dernier consommateur possible, mais à réaliser le bénéfice maximum. Intervient donc une limitation à la quantité d'objets qu'il peut jeter sur le marché. Et étant donnée cette limitation, rien ne dit que le consommateur qui retire de l'échange le minimum de bénéfice, soit le consommateur-limite capitaliste dont nous parle Liefmann.

Pour atteindre le consommateur qui préfererait, à l'achat, la capitalisation de

---

(1) Ce n'est que l'application de la loi de l'égalité des revenus limitées (la *Gesetz des Ausgleiches der Grenzerträge*, de Gossen).

(2) Pour Liefmann, le bénéfice de consommation étant la différence entre l'utilité subjective de l'objet acquis et le coût subjectif de l'objet transmis (argent par exemple), quel taux d'échange, quel prix fera apparaître le bénéfice limite, lorsque l'utilité est considérable, quasi illimitée (œuvre d'art) et le coût minime par suite de la grande fortune de l'acquéreur? On ne saurait le dire.

la somme disponible, le monopoliste aurait intérêt à se trouver en face d'un consommateur-limite fortuné. Or pour ce faire, il lui faudrait hausser les prix de façon à éliminer les moins résistants. Mais hausser les prix revient à diminuer la quantité et plus la quantité d'objets à vendre est restreinte, plus petit se trouve être son bénéfice total.

Il faudrait donc que le monopoleur étendit ses débouchés. Mais alors, ayant à faire à des consommateurs de ressources restreintes, parler ici de capitalisation est quelque peu ironique. Repoussés d'un échange, ces derniers se retourneront vers d'autres moins onéreux. Pour que, dans de telles circonstances, la capitalisation intervienne, il faudrait supposer que l'équilibre entre toutes les consommations soit établi. Malheureusement le monde, comme la vie, est mouvant et s'attarder à une hypothèse purement statique comme celle-là, est faire preuve d'imagination peut-être mais non pas d'observation.

De plus, à supposer même qu'une telle limite soit atteinte, il n'est nullement prouvé, bien que Liefmann semble laisser croire le contraire parfois (1), que l'on se trouve en face d'un élément vraiment objectif. Car on ne sait jamais à quel moment précis a lieu la conjonction du profit d'échange économique et du profit de consommation-limite. Ce profit d'échange économique qui se ramène en fait à un taux d'intérêt, plus exactement au plus petit revenu de capital existant, n'a rien en réalité d'objectif car, comparé comme il l'est au profit de consommation par le consommateur-limite, il doit être envisagé à un point de vue purement subjectif (2) et sa valeur de marché n'est qu'un élément très lointain de cette appréciation subjective.

Bref, en se plaçant dans l'hypothèse même de Liefmann, il existe, à notre sens, de nombreuses circonstances où cette limite ne saurait jouer efficacement. Et quand elle semble jouer, la mobilité de la vie ne rejette-t-elle pas à plus tard, c'est-à-dire à jamais, l'application d'une telle règle?

Est-ce à dire qu'il ne faille plus parler de limite? Non pas, mais il semble quelque peu hasardeux de rechercher *la limite générale unique* des prix. Conscient de la complexité du monde réel, ne faudrait-il pas se poser au contraire la question de la possibilité de pluralité de limites? L'observation seule peut nous répondre sur la valeur d'une telle hypothèse.

Section 3. — INTERVENTION DU BÉNÉFICE FUTUR DANS LA DÉTERMINATION DU PRIX MONOPOLISTIQUE PRÉSENT

S'il est une question qui soit loin d'être complètement élucidée en Économie Politique, c'est bien l'importance de la notion de Temps. Sans doute ce sujet n'a pas été complètement dédaigné par les Économistes. On pourrait même dire que les études sur ce point se sont heureusement multipliées, à l'époque contemporaine (3). Mais il n'en reste pas moins vrai, comme le dit Irving Fisher, que « le côté dynamique n'a pas encore fait l'objet d'une étude systématique » (4).

La théorie particulière des prix de monopole devait fatalement présenter le même défaut. Cournot n'a pas été sans entamer le problème, mais a laissé la solution fortement incomplète; il n'a d'ailleurs jamais cherché à estimer l'effet des prix de monopole sur la demande future : question primordiale puisqu'en réalité il ne saurait s'agir d'isoler le moment présent du futur. Marshall, R. Ely gardent

(1) *Grundsätze*, p. 284.

(2) En de certains passages, il est vrai, Liefmann reconnaît ce caractère subjectif *op-cit*, p. 281.

(3) Cf. en particulier les études de Marshall et Schumpeter (*Œkonomische Entwicklung*, 1912).

(4) *Théorie de la Valeur et des Prix*, trad. franç. p. 161 § 4.

sur ce point le même silence prudent. Au plus, trouve-t-on quelques vagues remarques, de-ci, de-là, sur le fait que pour sauvegarder l'avenir, le monopoleur se contentera d'un peu moins que le revenu immédiat le plus grand (1). C'est A. S. Johnson qui, le premier, s'est attaqué à ce problème et a tenté de le résoudre (2). Quelle solution en a-t-il conçu, c'est ce que nous allons voir maintenant.

Pour fixer un prix qui réserve au maximum ses propres intérêts, « le détenteur d'un monopole permanent, dit Johnson dès le début, doit estimer le revenu net présent qu'un prix donné rapportera. Puis il doit apprécier la perte dans le revenu futur, du resserrement probable de la demande, qu'entraînera la fixation d'un tel prix. Enfin il doit réduire le revenu futur à un revenu présent, dans le but de déterminer si le gain présent contrebalance la perte future » (p. 389).

Et notre auteur, pour éclairer sa pensée, donne un exemple. Supposons qu'un prix de $ 1 par unité, rapporte le revenu net maximum pour l'année courante soit $ 1.000.000. Mais l'élévation considérable de ce prix provoque, la seconde année, un resserrement de la demande et le revenu tombe alors à $ 950.000. Et chaque année suivante, le revenu baisse de la même quantité, si bien qu'à la dixième année, il n'est plus que de $ 550.000.

Le monopoleur peut choisir un prix plus bas, 50 cents par exemple. Le revenu net de la première année sera $ 600.000. Par suite de l'accroissement de la demande, dès la seconde année, le revenu s'accroîtra de $ 50.000 et un accroissement égal de revenu se manifestera ainsi chaque année, si bien qu'à la dixième année, ce revenu atteindra la somme de $ 1.050.000.

Les avantages et les inconvénients respectifs des deux politiques peuvent dès lors, apparaître de la façon suivante :

	Revenu net. Prix 1 $	Revenu net Prix 50 cts	Gain ou perte à partr du plus haut prix	
1re année	1.000.000	600.000	+ 400.000	
2e —	950.000	650.000	+ 300.000	
3e —	900.000	700.000	+ 200.000	1.000.000
4e —	850.000	750.000	+ 100.000	
5e —	800.000	800.000	—	
6e —	750.000	850.000	— 100.000	
7e —	700.000	900.000	— 200.000	
8e —	650.000	950.000	— 300.000	1.500.000
9e —	600.000	1.000.000	— 400.000	
10e —	550.000	1.050.000	— 500.000	

Quelle sera dès lors la situation préférable? Tout dépendra du taux auquel le monopoleur escompte les bénéfices futurs. Si le taux est très élevé, il peut se faire que le plus haut prix semble le plus avantageux. Mais le taux peut être si bas que le second prix peut apparaître comme préférable. « Ainsi donc, il est manifeste que le taux d'escompte employé par le monopoleur est un facteur déterminant, dans la fixation du prix de monopole » (p. 391).

Et « le prix sera, dès lors, celui qui promet la réalisation de la valeur présente la plus grande, de tous les revenus nets, présent et à venir ». (p. 392). Ce prix s'appellera *prix de monopole permanent* en opposition avec le prix qui rapporte le revenu immédiat le plus grand, *prix de monopole temporaire*.

---

(1) MARSHALL. *Principes* trad. fr. II, p. 205. — R. ELY *Monopolies and Trusts*, p. 104, 132, 133

(2) *The Relation of Monopoly Price to the rate of Interest.* — *Quaterly Journal of Economics* 1908, p. 384.

Vraisemblablement, le prix de monopole permanent sera plus bas que le prix de monopole temporaire, sauf dans le cas imaginaire de marchandises dont la consommation future ne serait nullement découragée par les prix excessifs présents. Plus la demande future est restreinte par les prix présents, plus grande est la différence entre ces deux monopoles; de même, plus bas sera le taux suivant lequel le monopoleur escompte ses revenus futurs, plus considérable sera cette différence.

Et alors la question qui se pose est celle de savoir à quel taux le monopoleur escomptera ses revenus futurs? Sera-ce le taux courant ou un taux particulier?

C'est un fait qu'un monopole bien établi est capable d'obtenir des capitalistes, tout le capital nécessaire, au taux courant. Aussi peut-on dire qu'en règle générale « c'est le taux courant d'intérêt qui doit entrer dans la détermination du prix de monopole permanent. Si donc, ajoute Johnson, il y a tendance à la baisse, en ce qui concerne le taux général d'intérêt, nous pouvons prédire un accroissement dans la marge qui sépare le monopole temporaire d'avec le monopole absolu », (p. 393). « Et même si ce taux ne baissait pas, il y a grande raison de croire que le taux dont se servira le monopoleur pour escompter ses revenus à venir, s'abaissera. Nos monopoles en effet ont dépassé le stage de formation, où, quelque soit le capital possédé, de gros revenus pouvaient être espérés. Ils ont grandi, le revenu a diminué et les revenus futurs se trouvent appréciés à un taux plus bas » (p. 397). Menacer les monopoles, conclut notre auteur, c'est sacrifier le futur au présent, c'est précipiter la hausse des prix par la transformation de monopoles permanents en monopoles temporaires.

En général, les remarques de Johnson nous semblent fondées : l'incidence du prix sur la demande future peut en effet jouer un rôle important dans la fixation du prix présent.

Quant au calcul exact de l'importance de cet élément dynamique, il nous paraît plus théorique que pratique. Pour qu'on ait à y procéder, il faudrait que la période envisagée par le monopoleur — lorsqu'il s'agit pour lui de fixer le prix — soit suffisamment étendue. Or rien ne dit qu'il en soit ainsi dans la réalité. Johnson lui-même le reconnaît : « En pratique, dit-il, le monopoleur qui ignore les demandes de l'avenir, fixe, chaque année, le prix à un taux qui rapportera le revenu net maximum pour cette année » (p. 391). Le soi-disant monopole permanent ne se réduirait-il pas ainsi à une suite de monopoles plus ou moins temporaires? (1)

En second lieu, le monopoleur devrait être capable de connaître les réactions du prix sur la demande. Or l'élasticité de cette demande dépend de circonstances si nombreuses, qu'il est à peu près impossible de la prévoir exactement. Et sur quoi dès lors se baser pour procéder au calcul dont parle Johnson?

Il ne saurait rien y avoir d'absolu, ici pas plus qu'ailleurs. Les idées de Johnson sont justes mais relatives. Sa théorie a d'autant plus de valeur, en effet, 1° qu'il s'agit d'un monopole stabilisé, 2° que les modifications de tarifs sont plus difficiles à réaliser et enfin 3° que la connaissance dynamique du milieu économique est plus complète.

Ainsi donc, Johnson comme Pigou et Liefmann, ne résolvent pas d'une façon vraiment satisfaisante, les problèmes qu'ils posent. Leur vue ne manquent pas d'intérêt mais cherchant à édifier des théories abstraites, ils délaissent trop facilement le champ fertile de l'expérience pour découvrir des lois qui sont plus intellectuelles que réelles, qui régissent peut-être davantage leur esprit, que le monde.

(1) C'est bien l'avis de R. Ely, qui combat sur ce point l'opinion de Sidgwick *op-cit*, p. 132.

CHAPITRE IX

LES SYNTHÈSES

Après avoir ainsi étudié les auteurs qui ont tenté d'approfondir les problèmes soulevés par les prix de monopole, il nous faut maintenant apprécier le travail de synthèse accompli (1). Et ainsi, nous aurons une vue complète du problème des prix de monopole, tel du moins qu'il a été envisagé jusqu'alors.

§ 1. — WALRAS — MARSHALL

Walras a été, à notre connaissance, le premier Economiste qui ait rapproché quelques-unes des idées éparses à travers les auteurs. Dans sa théorie mathématique de l'échange (2), il se place essentiellement sur le terrain de la libre concurrence. Mais il n'oublie pas que ce n'est là qu'un côté de l'Economie Politique et que la libre concurrence « n'est pas le seul mode possible d'organisation de l'industrie » (3); et c'est ainsi qu'il est amené à étudier le monopole. Mais ce qui le distingue, sur ce point, des libéraux (4), c'est qu'il ne dédaigne ni les travaux de Cournot, ni ceux de Dupuit et sait faire des idées de ces deux Economistes une synthèse intéressante, retenant du premier la notion de prix maximum, et du second celle de prix multiples. Et en un raccourci remarquable, il oppose sur ces deux points prix de monopole et prix de concurrence dont les caractéristiques sont absolument inverses, puisque la concurrence tend à l'établissement d'un prix unique et minimum.

Marshall dans ses *Principes d'Economie politique* (5), presque de vingt années postérieurs, opère la même synthèse mais en retenant de Dupuit (qu'il ne cite pas d'ailleurs), non pas la notion de prix multiples qu'il délaisse, mais celle d'intérêt social (6), susceptible de déterminer un nouveau point maximum. Il y adjoint d'ailleurs quelques réflexions sur la nécessité de tenir compte de l'avenir dans la fixation du prix monopolistique, sujet dont nous avons eu déjà l'occasion de parler.

§ 2. — R. ELY

Tels sont les premiers essais de synthèse. Peu à peu, ils vont se compléter, s'enrichir par l'apport des théories connexes qui s'élaborent lentement et vont les pénétrer (7), mais surtout et d'une façon directe, par les discriminations qui se multiplient dans le domaine monopolistique.

---

(1) Ce travail de synthèse d'ailleurs s'est effectué le plus souvent avec enrichissement simultané de la théorie.

(2) *Eléments d'Economie pure*, 1874.

(3) Cf. section VI. *Effets naturels et nécessaires des divers modes d'organisation économique de la Société.*

(4) Les Economistes libéraux, en effet, même les modernes, ont gardé sur ce point un singulier silence. Ni Chevalier, ni Courcelle-Seneuil, ni Leroy-Beaulieu ne soulèvent le problème et si J. Garnier (*Traité d'Economie Politique* 1873, p. 300...), Rossi (*Cours d'Economie Politique*, 1865, t. 1, p. 106), ne l'ignorent pas complètement, leurs développements restent rudimentaires.

(5) *Principes of Political Economy*, 1890. Trad. franç. 1906. Il transpose en langage géométrique les développements analytiques de Cournot.

(6) Notion de « bénéfice total » qui n'est autre que l'« utilité générale » de Dupuit.

(7) *Handbuch der Politischen Œkonomie* de SCHÖNBERG 1890 (article de Neumann). *Dictionary of Political Economy* de PALGRAVE, 1896. Vol. II, p. 806 : il intègre, en particution, à la théorie, les notions de produits conjoints et de demande conjointe et tient compte de la force de l'opinion.

Le professeur américain Richard Ely, dans un long chapitre de son livre renommé *Monopolies and Trusts* (1900), étudie ce qu'il appelle « La loi des prix de monopole ». Son exposé, riche en observations, ne l'est pas moins en idées.

Il reprend les deux principes rapprochés par Walras — prix maximun et prix multiples — en y adjoignant certains développements quant à l'incidence de l'impôt et du coût sur les prix monopolistiques, qui rappellent étrangement Cournot(1).

Mais il intègre dans son étude toute une série d'éléments économiques plus complexes, jusqu'alors à peu près délaissés, qui la rendent aussi vivante que nouvelle.

Il attire tout d'abord l'attention sur le rôle important qui peut échoir à la *coutume* et à la *mode* dans la fixation du prix monopolistique. L'Anglais, par exemple, emploie relativement peu de café et beaucoup de thé, à l'inverse de l'Allemand. Si un monopole fiscal de thé et de café existait dans les deux pays, le gouvernement se trouverait sensiblement influencé par ces coutumes opposées, dans la fixation du meilleur prix possible (p. 103). La mode est encore plus influente que la coutume. Elle est temporaire, sans doute, et plus facile à modifier, mais son pouvoir, si éphémère soit-il, est vraiment tyrannique. Le monopoleur doit donc en tenir le plus grand compte, s'il ne veut pas être victime de son impéritie. (p. 136).

De même, fait-il justement remarquer, qu'il n'existe point pour une marchandise donnée de prix maximum absolu, ce prix étant *variable aussi bien dans le temps que dans l'espace.* Il peut y avoir une époque, par exemple, où, à Chicago, un prix de 3 cents pour un transport de tramway sera plus profitable qu'un de 5 cents, par suite des dispositions psychologiques différentes des usagers. (p. 101).

De même le prix optimum à New-York est différent de celui de Berlin. Si nous fixons le prix à 5 cents, à New-York, nous atteignons par là, la plus grande masse des usagers possibles. En Allemagne il en serait tout autrement, parce que le peuple est ici plus soucieux d'économie (p. 102).

Le monopole fiscal des tabacs existe en France comme en Autriche, mais il est possible d'imposer davantage le consommateur français que l'autrichien. « Il est établi que le revenu net pour le Trésor Public, sur une quantité de 100 livres de tabac, est de 50 à 68 dollars en France, alors qu'en Autriche, il n'atteint pas 25 ». Et l'explication réside dans ce simple fait que « la France est un peuple plus riche et qui dépense plus facilement » (p. 105).

Le prix des livres, en Angleterre et aux Etats-Unis, offre un autre exemple de cette diversité nécessaire. En Angleterre, il est aisé de trouver suffisamment d'acheteurs de nouveaux volumes à une demi-guinée chacun, pour déterminer des revenus intéressants. Les publicistes américains ne peuvent agir de la même façon, et cela, parce que, en Angleterre, il existe une partie de la population, dont la situation considérable permet de payer des prix très élevés, et parce que des prix plus abordables n'y détermineraient pas un nombre de nouveaux acquéreurs aussi important qu'aux Etats-Unis (p. 107).

R. Ely s'occupe encore de la manière dont les prix de monopole se trouvent affectés par les *offres futures.* Il sait distinguer entre les situations et ne pas rester trop « unilatéral ». Cette considération d'offre future ne joue pas en effet de la même façon en toute circonstance. Le monopoleur d'un marché de travail par exemple cherchera-t-il à savoir l'influence qu'aura son taux minime de salaire, sur l'offre future? « L'exemple du monde industriel moderne nous conduit à croire qu'ordinairement, dit Ely, le monopoleur ne regarde pas si loin devant lui, en ce qui concerne l'achat d'offres ». (p. 132). Le *sweater* n'est nullement retenu, dans l'exer-

---

(1) R. Ely *op-cit*, p. 128 à 131 et Cournot *Principes de la Théorie des Richesses*, chap. VI, p. 75. R. Ely ne cite pourtant pas Cournot qu'il semble ignorer. — Quant aux frais : Ely, p. 115, 121, 125, 126. Cournot supra, p. 22 et 23.

cice de son omnipotence sur ses victimes, par la crainte de supprimer, dans l'avenir, la force de travail qu'il exploite.

Par ailleurs, il est d'autres situations où la considération de l'avenir joue un rôle présent des plus importants. Supposons un établissement de mise en boîte et d'emballage de fruits, unique dans un district donné. L'établissement est le seul acquéreur important des tomates du pays. Le propriétaire de l'établissement, s'il veut commercer pendant plusieurs années, n'écrasera vraisemblablement pas les fermiers dès le début, pour ne pas décourager la culture et ruiner le commerce futur.

Au fond, la politique du monopoleur sur ce point, découlera de la plus ou moins grande facilité avec laquelle son partenaire peut échapper à son emprise et ruiner ses projets. L'influence de l'offre future sur la demande présente du prix, n'intervient en réalité que lorsque la demande, souple et mobile, est capable de fortes réactions.

Enfin R. Ely signale l'influence que peuvent jouer, quant au prix, *les substituts*. Plus ils ressemblent à l'article ou au service monopolisés, plus ils sont dangereux pour le monopoleur. Aussi pouvons-nous observer une tendance, de la part des monopoleurs, à s'assurer la propriété ou, du moins, le contrôle effectif de ces substituts (p. 134-135).

Tel est l'ensemble des observations qu'Ely appelle du nom de « loi des prix monopolistiques » : synthèse déjà plus vaste, bien qu'incomplète et parfois d'allure un peu rapide, dont le principal mérite est de nous rapprocher de la réalité que les auteurs antérieurs avaient rendue déjà bien lointaine.

§ 3. — COLSON

A côté de cet exposé expérimental, il nous faut placer celui de l'économiste moderne français Colson (1), qui, logique et géométrique dans son expression, est quant au fond, lui aussi, éminemment expérimental. Colson a vraiment envisagé la théorie dans sa généralité, parcourant le domaine des prix de monopole dans tout son ensemble, puisqu'il traite aussi bien des objets en nombre très limité que de ceux dont la production est presque illimitée, en distinguant, parmi ces derniers, les articles dont la production est indépendante du prix de revient ou, au contraire, étroitement liée au coût de production.

I. — En ce qui concerne la première catégorie de ces biens auxquels Colson reconnaît un caractère de monopole ou tout au moins de quasi-monopole — nous voulons parler des *objets se présentant en nombre très restreint sur le marché et des objets uniques* — la première remarque qu'il présente est qu'ici « les prix dépendent de l'habileté avec laquelle chacun des intéressés conduit ses négociations et ne sont plus mathématiquement déterminés ».

Avec de tels prix personnels, il peut parfaitement arriver que le taux qu'offrirait un seul amateur pour un tableau, soit plus que triple, par exemple, du prix auquel il serait possible de découvrir trois acquéreurs. Le vendeur aura intérêt à ne pas mettre ses trois tableaux (supposés identiques) en vente simultanément mais devra procéder à des ventes successives, s'il veut obtenir le profit maximum, surtout dans le cas où la différence de mérite, entre les trois œuvres, est minime.

Mais ces prix ne se fixent pas eu égard seulement à la demande, comme l'observation antérieure pourrait le faire croire. L'offre intervient aussi pour la détermi-

(1) *Cours d'Economie Politique*. Edition définitive Paris, ALCAN 1916. Livre I. *Théorie générale des Phénomènes Economiques*, p. 257 à 294, p. 304 à 307.

nation des minimum ; et si, par exemple, *a*A.B.C. représentent les prix maximum auxquels on peut écouler les 3 articles, et *a'*A'B'C' les prix auxquels chaque tableau serait cédé, il est facile de voir que le prix d'un seul tableau se placera entre *bb'*. Il sera en effet inférieur à *b'* car autrement un second vendeur apparaîtrait et pour l'éliminer, le premier vendeur ne dépassera point cette borne; il sera aussi supérieur à *b*, car l'acquéreur, dans le cas contraire, se verrait concurrencé par un nouveau contractant, le champ de marchandage *bb'* se trouve, d'ailleurs, considérablement élargi lorsqu'il n'y a qu'un seul tableau à vendre.

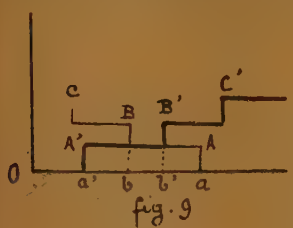


fig. 9

II. — Ce qui, du reste, retient surtout l'attention de Colson, c'est le problème de la détermination du prix, en matière d'*objets reproductibles*. Et, sur ce point, il procède à des discriminations très intéressantes, envisageant successivement les articles dont la production est indépendante du prix de revient, et ceux qui se trouvent soumis à la loi du revenu croissant et décroissant.

a) *Cas de coût constant.* — La première hypothèse examinée est celle où le monopoleur est obligé d'effectuer ses ventes *à un même prix*. Colson, reprenant les données et les résultats de Dupuit, fixe géométriquement le point à produit maximum, qui fait apparaître les concepts déjà connus d'utilité générale, perte sociale et bénéfice des consommateurs (1).

Notre auteur envisage en outre le cas où l'Etat intervient et vend au-dessous du prix de revient « pour développer une consommation qu'il juge d'intérêt public ». Supposons que le prix de vente soit O*b'* inférieur au prix de revient O*a*, de la quantité *b'a*.

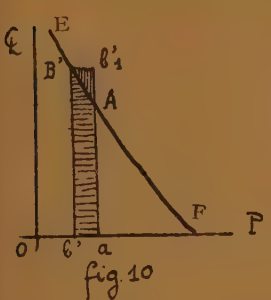


fig. 10

A mesure que O*a* se rapproche de O, la rente des acheteurs B'*b'*F continue à croître, mais la perte de l'Etat, B'*b'*1 a *b'*, croit encore plus vite, le triangle curviligne B'*b'*1A' représentant la partie qui ne profite à personne. « Le bénéfice total, qui est l'excédent du bénéfice du public, sur la perte subie par l'Etat, *décroît* donc, au lieu de croître, quand on développe la consommation en vendant à perte ».

Il peut se faire, en second lieu, que le monopoleur soit capable de discerner parmi les acheteurs, ceux qui paieraient un prix plus élevé, s'ils y étaient obligés et d'établir une *multiplicité de tarifs*. Colson alors, à la suite de Dupuit (2), étudie les conséquences dérivant d'une telle situation, au point de vue du bénéfice propre du monopoleur, des bénéfices du public, du bénéfice total de l'entreprise. Et synthétisant le résultat de ses investigations, il formule les conclusions suivantes :

1° Pour qu'une production monopolisée atteigne son maximum d'utilité, il faut et il suffit que le prix de vente permette l'écoulement de tous les produits dont la valeur d'usage, pour l'acheteur, dépasse le prix de revient, et qu'il mette obstacle à la vente de tous ceux dont le prix de revient dépasse cette valeur d'usage.

2° La perception de prix dépassant le prix de revient, dans les limites ainsi déterminées, modifie la répartition entre acheteurs et vendeurs, des bénéfices totaux fournis par cette production, mais sans changer leur importance totale.

(1) Cf *supra*, p. 28.
(2) Cf, *supra*, p. 29.

3° L'établissement de prix variés permet seul de tirer de la vente une recette dépassant les prix de revient sans diminuer l'utilité totale de la production.

4° Le maximum de recette réalisable, en sus du prix de revient, et la détermination des tarifs les plus propres à réaliser ce maximum, dépendent uniquement du prix de revient et de la courbe de la demande.

Le calcul du sacrifice maximum que chaque consommateur est prêt à consentir est évidemment difficile à faire. L'offre de marchandises de qualités différentes, avec un prix spécial pour chacune et la faculté pour chaque client de choisir d'après ses goûts et ses ressources, est un des moyens les plus pratiques de tourner la difficulté.

Comment, dans de telles conditions, se fait la répartition de clientèle, c'est ce qu'essaie de montrer Colson par un nouveau diagramme.

Soient EF la courbe de la demande correspondant, par exemple, à une qualité inférieure de cigares, si elle existait seule et E'F' la courbe de la demande de la qualité supérieure, dans le cas où elle existerait seule aussi.

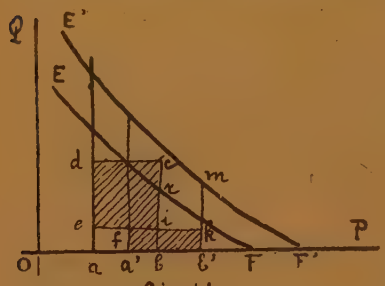


fig. 11

Les prix de revient sont : pour la seconde qualité O*a* et pour la première O*a'* et les prix de vente respectivement O*b* et O*b'*.

Tous les acheteurs qui auraient pris la quantité *br* au prix O*b* recevront satisfaction; il s'y adjoindra quelques nouveaux clients, attirés par la qualité supérieure mais il y en aura moins que si cette qualité avait été vendue au prix O*b* au lieu de O*b'*; et la *quantité totale* vendue des deux qualités, sera *bc*.

Quant au partage entre les deux qualités, il est à noter que la quantité vendue de la première qualité ne sera pas *b'm*, mais peut-être simplement *b'k*, les acheteurs qui auraient préféré payer le prix O*b'* plutôt que de se passer de fumer, se contentant de la seconde qualité (prix O*b*). Ce qui déterminera la quantité *b'k*, c'est le nombre de consommateurs pour qui la *différence de qualité* vaudra l'écart des prix *bb'*.

Le bénéfice du monopoleur se calcule par l'addition des deux rectangles *edci* et *fkb'a'*. Il est facile de voir que l'intérêt bien entendu du monopoleur est de multiplier les qualités à la condition, toutefois, qu'il puisse vendre la qualité supérieure, en majorant le prix de la qualité inférieure d'une somme dépassant la différence des prix de revient.

b) *Cas de coût croissant.* — Le prix de revient augmente avec la quantité vendue. Les principes sus-énoncés demeurent les mêmes; la *position* du prix maximum et des prix multiples étant seule modifiée, puisque le revenu maximum doit se calculer par rapport à l'aire GAF et non plus G*m*F.

Avec un prix de revient croissant GH et une courbe de demande EF, le prix optimum se fixera en *b* et les tarifs multiples pourront s'étager de *a* en F.

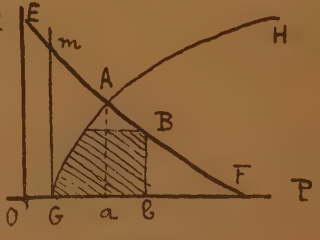


fig. 12.

c) *Cas de coût décroissant.* — Le prix de revient diminue à mesure que l'importance de l'établissement s'accroît, et cela jusqu'à un certain point à partir duquel la réduction des frais devient insensible. La courbe du prix de revient prend la forme MN. On

voit qu'à partir d'une production d'une certaine importance, elle finit par se confondre presque avec une verticale A*a* représentant le prix de revient minimum.

Il en est ainsi notamment « dans le cas fréquent où les charges de chaque établissement producteur comprennent une partie constante, de sorte qu'une fraction seulement des frais varie en raison de l'importance de la production. Et Colson appelle *prix de revient partiel*, « la dépense supplémentaire à faire dans ce cas, indépendamment des frais permanents, pour obtenir chaque unité du produit dont il s'agit ». Dans la grande production, la partie constante des frais devient négligeable et « le prix de revient total ne diffère plus sensiblement du prix de revient partiel » (1).

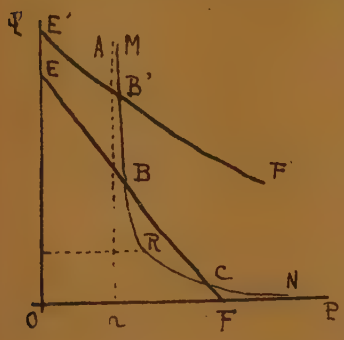


fig. 13

Quant à la courbe de demande, elle peut être représentée par les lignes EF ou E'F' coupant MN en deux points B et C ou en un seul B'. Pratiquement d'ailleurs B, lieu de grande production, est appelé à jouer le rôle le plus actif.

Ce qui importe surtout, en effet, c'est la position du point B; et si, en particulier, B est assez rapproché du point de la courbe R, à partir duquel le prix de revient devient presque constant, le nombre des concurrents sera extrêmement limité et l'industrie en question se trouvera placée inévitablement sous un régime de monopole unique ou sous celui de coalition monopolistique.

C'est dire par le fait même que nous avons deux situations à envisager : le cas d'un *établissement ou Société* et celui d'une *coalition* monopolistiques.

A. — Une des industries les plus importantes de l'ère moderne, où se trouvent combinés la production en grand et le monopole, est, sans contredit, celle des chemins de fer. Colson procède à l'étude du cas général énoncé, « en raisonnant sur cet exemple ».

La distinction, en ce domaine, entre les frais permanents (intérêt du capital, frais d'entretien etc...) et les frais variables (frais de traction, manutention, etc.), est des plus considérables.

« Prenons, dit Colson, pour unité, dans l'étude de la détermination du prix de vente des transports, le service consistant à transporter un voyageur ou une tonne de marchandises à un kilomètre ». Soit O*a*, ce prix de revient partiel de chaque unité de transport. Le prix de revient total sera O*a*, majoré du quotient : montant des dépenses générales divisées par nombre d'unités de transport.

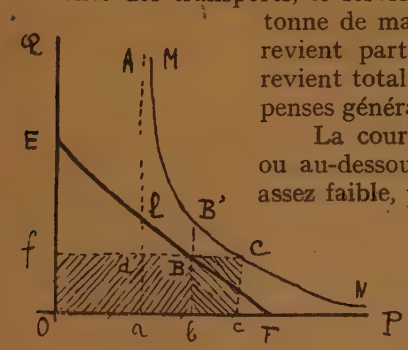


fig. 14

La courbe de demande EF peut se trouver au-dessus ou au-dessous de MN; supposons qu'il s'agisse d'un trafic assez faible, pour que EF soit au-dessous de MN.

Le chemin de fer ne saurait en aucun cas couvrir ses frais, car quel que fut le prix unique fixé O*b*, la quantité de transport susceptible d'être effectuée *b*B sera toujours inférieure à B'*b* qu'il faudrait atteindre pour que le prix de revient total de chaque transport ne soit pas supérieur à O*b*; O*b*B*f* représentant la recette totale du chemin de fer et B C *c b* la perte réelle.

(1) Cf. *supra* : COURNOT.

La Compagnie évidemment cherchera à rendre cette perte la plus petite possible et maximum la partie *ab*B*d*. On voit ainsi que le problème se ramène à la détermination du produit maximum avec une courbe de demande E F et un prix de revient O*a*.

Si la Compagnie pouvait user de tarifs multiples, son intérêt serait alors de porter le prix jusqu'à OF et de le réduire en même temps jusqu'à O*a*, de façon à absorber la rente B*b* F que crée le prix unique O*b* et de supprimer la perte sèche B*dl*.

Ici comme plut haut, le problème demeure le même que celui devant lequel nous nous sommes trouvés au début de cette étude; et *la substitution du prix partiel au prix total* est la seule donnée différente que nous puissions relever.

B. — Le fait dont part Colson, dans son étude des monopoles collectifs, est que « la concurrence est incompatible avec l'établissement de prix de vente notablement supérieurs au prix de revient partiel », chaque établissement ayant intérêt à accroître sa production pour se rapprocher du coût minimum et donc à baisser le prix de vente jusqu'à cette limite.

Cette tendance élimine du marché, en vérité, bon nombre de producteurs et la coalition apparaît lorsque le nombre des entreprises demeurées en activité se trouvent en nombre fort restreint.

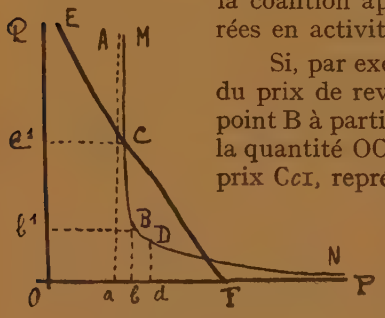


fig. 15

Si, par exemple, la courbe de demande EF coupe la courbe du prix de revient total MN au point C situé très au-dessus du point B à partir duquel MN est devenu presque parallèle à A*a*, la quantité OC1 qui peut être vendue encore avec bénéfice, au prix C*c*1, représente un grand nombre de fois (10 ou 15 par exemple) la quantité O*b*1 au-dessous de laquelle, le prix de revient moyen B*b*1, commence à s'écarter nettement du prix de revient partiel O*a*.

Ces 10 ou 15 établissements qui se trouvent économiquement sur un même pied, pourront alors constituer un monopole, ou un quasi-monopole, par la formation d'un cartel ou d'un trust.

Mais, au point de vue du prix, « jamais ce quasi-monopole ne leur permettra de vendre sensiblement au-dessus du prix de revient partiel, qui se confond pratiquement pour eux avec le prix de revient total », par suite de la difficulté de maintenir l'accord dans le syndicat, dans le cas de fixation d'un prix plus élevé, et de la concurrence potentielle.

Ainsi s'achève l'exposé de l'éminent Economiste qu'est M. Colson. Sans aucun doute, cet exposé est remarquable de logique et de clarté. La méthode géométrique permet une netteté dans l'énoncé des principes qu'on ne saurait autrement réaliser, et il nous semble qu'on puisse considérer cette œuvre, comme l'aboutissant réel de cette évolution constructive que nous nous sommes, jusqu'alors, efforcé de décrire (1).

Après des tentatives diverses, plus ou moins couronnées de succès, nous avons vu comment le problème des prix de monopole avait fini par s'imposer à l'attention

(1) Nicholson, Pierson, Auspitz et Lieben, Seligman, Ansiaux, Gide, Truchy et Reboud pour ne citer que ceux-là parmi les Economistes contemporains qui se sont intéressés à la question, n'ont guère fait que reprendre les idées énoncées ci-dessus.

des Economistes, distraits par d'autres préoccupations. Avec une analyse plus serrée et plus approfondie de la demande, les principes essentiels se sont trouvés dégagés. Peu à peu, les discriminations sur le domaine monopolistique se sont multipliées. L'appel à l'expérience s'est accentué. L'étude alors a pris corps de théorie et les synthèses sont apparues.

Si ces progrès sont l'œuvre d'Economistes de tous pays, il nous plaît à signaler toutefois *l'importance de l'apport français*. Les idées de Cournot, de Dupuit, de Colson, qui constituent vraiment l'ossature de la théorie présente, montrent que sur ce point, comme sur beaucoup d'autres, l'esprit français, esprit de recherche et de découverte, demeure riche et fécond.

De telles doctrines cependant laissent apercevoir quelque défaut. Si l'on sent, en effet, la réalité sous-jacente, elle n'apparaît cependant, en de nombreux auteurs, que comme éloignée et n'occupant qu'un rang secondaire.

Ce qu'il faut, au contraire, c'est aborder de plein front, les faits eux-mêmes et les étudier dans leur complexité. Alors seulement, *nous saurons ce qu'est le prix de monopole, nous pourrons apprécier toute sa diversité et l'importance qu'il présente au point de vue scientifique*. Et comme le monopole est le système d'échange le plus simple, il nous sera ainsi peut-être, par ailleurs, plus facile que dans la concurrence, de *mettre en relief certains grands principes économiques dont on n'a pas toujours compris la véritable portée.*

Tel est le travail auquel nous allons procéder.

Deuxième Partie

LES FAITS

PRÉLIMINAIRES

Il s'agit donc maintenant de « chausser les semelles de plomb du document », avant de se laisser emporter sur « les ailes de feu des idées ». L'observation et l'expérience — on ne saurait trop le répéter — sont absolument nécessaires en science économique, « sans quoi, comme le disait Bacon, on se perd dans les nuées ». Il est à remarquer d'ailleurs qu'en suivant cette méthode rigoureuse, on restera fidèle à la tradition française qui s'est toujours flattée de demeurer sur le terrain de la réalité; car si l'observation n'apparaît pas toujours à l'appui de chacun des théorêmes énoncés par nos Économistes, « du moins, elle a servi à les établir comme un échafaudage que l'on enlève une fois la construction édifiée » (1).

Une observation, surtout si son domaine est vaste, ne peut se faire sans méthode. Or, cette méthode exige d'une part une définition solide et claire, et d'autre part une classification des faits à observer.

Quant à la notion de monopole, tout d'abord, il suffit de se référer à ce que nous en avons dit dans l'Introduction. Repoussant les acceptions de ce mot, qui nous ont paru trop compréhensives ou trop restreintes, nous nous sommes arrêtés au concept de monopole, considéré comme *système d'échange* dans lequel le vendeur, unique ou collectif, domine, contrôle effectivement le marché. Le monopole ainsi conçu pourra donc aussi bien se rencontrer en matière d'objets uniques, que de marchandises en quantités quasi-illimitées.

Il va sans dire qu'une pareille conception étend considérablement le champ de monopole. Dès lors, une classification des multiples situations que peut atteindre un tel système d'échange, s'impose.

Nous prendrons pour base de cette classification, l'élément *production* dont l'influence capitale, sur les prix, saute aux yeux. Et c'est ainsi que nous distinguerons successivement : 1° les objets uniques et objets rarissimes, 2° les biens multiples mais de quantité limitée, 3° les biens de production quasi-illimitée.

Nous n'avons pas la prétention, d'ailleurs, d'enfermer dans ce cadre rigide toute la réalité. La vie, comme le fleuve, est bien trop fuyante et complexe, pour s'immobiliser dans les filets que nous tendons au travers de son cours. En fait, ces trois catégories de biens, par des degrés multiples et variés, se rejoignent, s'imbriquent, se mêlent intimement; leurs frontières, sévèrement tracées pour complaire à l'esprit, sont, à bien des égards, assez arbitraires. Cette classification n'a donc, en déformant la réalité, que le léger mérite de fixer les idées, de permettre des groupements de faits, en dehors de quoi l'esprit ne se reconnaît pas.

(1) CHEYSSON. *Œuvres choisies*, t. II, p. 60.

CHAPITRE I.

OBJETS UNIQUES ET OBJETS TRÈS RARES

« Si vous pouvez mesurer ce dont vous parlez et l'exprimer par un nombre, a dit Lord Kelvin, vous savez quelque chose de votre sujet, mais si vous ne pouvez pas le mesurer, si vous ne pouvez l'exprimer en nombre, vos connaissances sont d'une pauvre espèce et bien peu satisfaisantes » (1).

Il ne sied pas, quoi qu'en dise Kelvin, à l'esprit scientifique, de transformer en quelque sorte toutes idées en signes précis de numération. A prendre une telle expression au pied de la lettre, on s'expose singulièrement à faire fausse route. Car ne peuvent être exprimés en chiffres, que les faits sociaux *quantitatifs*. Au contraire les faits *qualitatifs* ne sont pas susceptibles de dénombrement, ni par conséquent de statistique (2).

Mais il reste cependant, que le nombre peut aider, de façon effective, l'esprit à fixer le contour apparent de ce qu'il observe, à serrer la réalité de plus près pour la mieux comprendre. Aussi doit-on combattre la tendance naturelle à considérer comme faits *qualitatifs* des faits sociaux susceptibles cependant de dénombrement.

Et précisément, en matière d'objets rares, on s'en est trop souvent tenu à de simples remarques courantes ou à de vagues affirmations sur le taux élevé des prix de tels objets. De toute nécessité, il nous faut substituer à ces généralités, sans valeur scientifique, une investigation méthodique et numérique, susceptible de nous révéler les caractéristiques *réelles* de ces prix.

La tentative peut paraître difficile. Dans l'étude des objets courants, il est relativement aisé de se documenter sur les prix : de multiples statistiques vous en offrent les moyens. Il en est, ici, tout autrement, par suite de l'absence de semblables données; on a considéré, en effet, jusqu'à présent qu'au point de vue de son importance, pratique aussi bien que théorique, cette matière demeurait accessoire et secondaire.

Il est pourtant possible d'arriver à réunir les renseignements nécessaires, grâce aux dictionnaires artistiques, aux ouvrages techniques de bibliophilie ou d'art, aux catalogues des grandes ventes; grâce aussi à ce fait que la vente de ces objets est centralisée en de certains établissements qui font véritablement figure de bourses, et consignée dans des annuaires dressés avec le plus grand soin (3).

---

(1) Cité par H. Poincaré, *Physique moderne*, p. 23. — Mirabeau avait déjà énoncé la même idée, en 1764 : « Les calculs, disait-il dans la préface à sa *Philosophie rurale*, sont à la Science économique ce que les os sont au corps humain... La science économique est approfondie et développée par l'examen et par le raisonnement; mais sans les calculs, elle serait toujours une science indéterminée, confuse et livrée par tout à l'erreur et au préjugé. ». p. XII et XIII.

(2) Il ne s'agit pas, d'ailleurs, de prendre cette affirmation dans un sens trop catégorique. Cf. Ginestet, *Les indices du mouvement général des affaires* (Paris, 1925); Introduction, p. 7 : *les nombres qualitatifs*.

(3) Nous pouvons citer en particulier, comme sources d'ordre général :

Brunet : *Manuel du Libraire et de l'Amateur de Livres*, 1860-1865.

Bénézit, *Dictionnaire critique et documentaire des Peintres, Sculpteurs, Dessinateurs et Graveurs*, 1911-1915.

Cohen, *Guide de l'Amateur de Livres à gravures du XVIII^e siècle*, 6^e édit., 1912.

Carteret, *Le Trésor du Bibliophile*, t. I, fév. 1924; t. II, oct. 1925.

Brivois, *Bibliographie des Ouvrages illustrés du XIX^e siècle*, 1883.

Vicaire, *Manuel de l'Amateur de Livres du XIX^e siècle*, 1894-1920, 7 vol. in-8°.

J. Le Petit, *Bibliographie des principales Editions originales d'Ecrivains français du XV^e au XVIII^e siècle*, 1888. Léo Delteil, *Annuaire des Ventes de Livres, Gazette de l'Hôtel Drouot*. Il existe depuis 1918 et relate les ventes d'octobre à juin et juillet.

C'est en puisant à toutes ces sources que nous avons pu obtenir les précisions que nous allons maintenant étudier à loisir.

Auparavant, toutefois, il nous faut répondre à une objection qui peut se présenter à l'esprit. Sans doute, dira-t-on, le possesseur d'un objet unique doit être considéré comme véritable monopoleur, puisqu'il est maître du marché, par suite des circonstances mêmes. Mais, lorsqu'il s'agit simplement d'objets rares, peut-on toujours parler de monopole ?

Nous répondrons par l'affirmative. Dans une telle hypothèse, en effet, il n'existe le plus souvent, sur le marché, qu'un seul vendeur et un seul objet, et il n'y a pas possibilité alors de se procurer d'autres exemplaires. Ces objets multiples existent mais cette pluralité ne contredit pas ici au monopole, car les exemplaires d'un ouvrage rare sont soigneusement conservés par les bibliothèques publiques ou les bibliophiles trop heureux d'avoir de tels trésors. Et ce qui les fait sortir de leur retraite, ce n'est point le prix de vente de celui qui se trouve sur le marché, en un moment donné, mais des circonstances étrangères, comme la mort ou le caprice du collectionneur, par exemple. La concurrence est donc pratiquement absente. Il ne découle pas, de là, cependant, que cette pluralité d'objets n'ait aucune influence sur le prix; bien au contraire, car la possibilité même de se procurer un exemplaire identique ou à peu près, dans un laps de temps relativement restreint, en fait baisser le taux. Mais une telle limitation ne peut faire disparaître, par elle seule, le caractère de monopole qui, par ailleurs, ne saurait être absolu.

Nous diviserons ce chapitre en deux sections, dans lesquelles nous étudierons successivement : 1° les livres, 2° les tableaux et les timbres très rares ou uniques, pour conclure sur les caractères particuliers de ces prix.

Section I. — Étude des livres rares

« L'analyse d'échantillons judicieusement choisis reste, dans toutes les sciences d'observation, la méthode préférée et la plus sûre (1) ». C'est en nous inspirant d'une telle manière de faire que nous allons procéder à notre investigation. Ayant élu, parmi les nombreux livres qui peuvent se flatter d'être recherchés, ceux qui, par leurs qualités propres, attirent l'attention d'une façon spéciale, nous en ferons l'objet de nos plus minutieuses observations.

Et c'est ainsi que, tout d'abord, dans une étude d'ensemble nous allons suivre l'évolution des prix de livres rares du XVII^e siècle, comme le Cid, les Pensées de Pascal, aussi bien que du XVIII^e et du XIX^e avec les Laborde, les Dorat, les Baudelaire, etc., pour procéder ensuite à une étude plus détaillée des différents cas de monopole rencontrés, afin d'en extraire, par rapprochement, les caractères communs et génériques.

I. — L'Évolution des Prix (2)

Il est regrettable que nous ne puissions pas toujours suivre le même exemplaire, pendant la période de temps que nous envisageons. Le plus souvent, en effet, nous serons obligés de nous en tenir à de simples approximations, en observant les prix atteints par des exemplaires similaires. C'est sous le bénéfice d'une telle remarque, que nous abordons notre sujet.

---

(1) P. Bureau, *Introduction à la Méthode Sociologique*, p. 186.

(2) Sources : pour les ventes les plus anciennes, en particulier : Cohen, Carteret, Le Petit et les dictionnaires; pour les plus modernes les annuaires de Delteil et la *Gazette de l'Hôtel Drouot*.

Le Cid, première édition, « tragi-comédie 1637, à Paris, chez François Targa, Augustin Courbé, au Palais », en petits caractères avec 4 feuillets préliminaires et 88 pages de texte, est un livre très rare. A la vente Solar, en 1837, un exemplaire en maroquin citron était vendu 37 fr.; un exemplaire raccommodé en maroquin rouge atteignait 110 fr. à la vente Didot en 1878. Le 7 février 1920 (vente L. D.), il était vendu, en excellente reliure maroquin de Capé, 520 fr., et 400 fr. le mois suivant dans une très belle reliure en veau.

En tenant compte de l'élément monnaie, la tendance est à la hausse, sans être vraiment extraordinaire. C'est un exemple de prix sensiblement calmes.

« *Les Pensées de M. Pascal*, sur la religion et sur quelques autres sujets » (1670. Paris. Desprez in-12, 365 pages) (1) atteignaient 320 fr. à la vente Potier en 1870 (reliure maroquin de Trautz); cinq ans après, au catalogue Fontaine, un maroquin de Trautz était évalué 500 fr. A la vente Renard de 1881 un maroquin de Chambolle-Duru était payé 226 fr. La vente Chopin en février 1920 voyait ce prix porté à 1.380 fr. pour un excellent maroquin du même relieur; entre-temps, le 7 février 1920, un bel exemplaire en reliure ancienne, maroquin, provenant de la bibliothèque Parran, atteignait 3.800 fr. En 1923 une remarquable reliure aux armes de Daniel Huet, évêque d'Avranches, avec des notes autographes du prélat, était vendue 3.905 fr. (vente J. Ch. 21-27 janvier), et un très bel exemplaire dans une superbe reliure, maroquin, doublée, de Cuzin, grandes marges, s'adjugeait, à la vente Haviland (9-12 avril) au prix de 2.950 fr. Il est vrai qu'à la vente Andrieux (n° 33), du 12 juin 1925, un maroquin rouge, reliure ancienne, encadrement de milieu à la Duseuil, avec fleurons d'angle à petits fers et au pointillé, dos à nerfs, dentelle intérieure et tranches dorées, entièrement réglé, atteignait 40.000 fr.

La vente de Backer, des 3-6 mai 1926 (n° 762) avec son exemplaire en basane brune, dos orné reliure, ne réalisait au contraire que 2.700 fr.

Nous assistons donc, ici déjà, à une hausse des prix notoire, et à l'apparition de prix très élevés et très différents.

Le *Choix de chansons mises en musique*, par M. de Laborde, ornées d'estampes de Moreau (1773) (2), offre un exemple d'ouvrage fort intéressant à étudier.

Le catalogue de la vente Labédoyère, en 1837 (n° 703) nous apprend qu'un exemplaire, broché, « contenant des épreuves de choix » s'était payé 20 fr. L'exemplaire Pixérécourt, en maroquin, avec beaucoup d'eaux-fortes, s'adjugea en 1838, pour 30 fr. En 1853, à la vente de Bure (n° 672), un maroquin rouge, tranches dorées s'élevait à 81 fr. L'année suivante, l'exemplaire Renouard non rogné, avec figures de Moreau avant la lettre (3) et toutes les eaux-fortes, moins deux, se vendait 235 fr. En 1862, à la vente Labédoyère (n° 382), cet ouvrage avec « de très belles épreuves », atteignait 120 fr. Puis nous passons successivement à 805 fr. à la vente Yéméniz de 1867 avec un maroquin rouge, à 1.555 fr. à la vente Benzo

---

(1) Il y a une édition originale datée de 1669, mais dont le seul exemplaire, conservé à la Bibliothèque Nationale, n'a jamais été mis en vente.

(2) 1773, DE LORMEL, 4 vol. in-8°, *Un titre gravé avec fleuron par Moreau, quatre frontispices par Moreau, Le Bouteux et Le Barbier et cent figures par Moreau, Le Barbier, Le Bouteux et Saint-Quentin*. Dans certains exemplaires, se trouve annexé un portrait de Laborde.

(3) « Les tirages d'épreuve avant la lettre ont lieu aussitôt que l'épreuve est terminée. On les appelle ainsi, parce qu'elles précèdent les différentes inscriptions qu'on a l'habitude de placer au bas des estampes. Dans cet ordre d'idées, elles peuvent être, soit des épreuves *avant toute lettre*, soit *avant les noms des artistes*, etc... Les épreuves *avec la lettre grise*, proviennent d'une planche où les inscriptions ne sont que légèrement tracées... »

« Les iconophiles recherchent avec passion, pour les estampes qui en valent la peine, les épreuves successives avant la lettre, tant à cause de leur rareté qu'en raison de leur qualité artistique, comme provenant d'une planche dans toute sa finesse et sa fraîcheur ». (Cf. *La Grande Encyclopédie* au mot *Epreuve*).

Aussi de tels tirages atteignent-ils de très haut prix dans la majorité des cas.

de 1875 avec un maroquin de Derôme, à 4.250 fr. à la vente Lebœuf de Montgermont de 1876, enfin à 5.600 fr. à la vente Richard Lyon, 1885, avec un maroquin rouge de Derôme (reliure à l'oiseau).

Il est vrai qu'à la vente Goncourt en 1897 (nº 390) un exemplaire en reliure de Lortic, ne se paya que 1.025 fr. et un autre l'année suivante 704 fr. seulement (vente Piat nº 440).

Par contre, à l'époque toute récente, la hausse s'intensifie d'une façon vraiment extraordinaire. Dans la vente du 4 et 5 décembre 1919, un bel exemplaire en veau ancien, tranches dorées, s'adjuge 15.100 fr.; et durant toute l'année 1920, les prix moyens oscillent entre 10 et 15.000 fr. (1); nous retrouvons le même taux en 1922 : à la vente Meilhac (25-29 avril), par exemple, un bel exemplaire grandes marges est acheté au prix de 12,000 fr.

De temps à autre, d'ailleurs, apparaît sur le marché un exemplaire superbe, singularisé par quelque qualité rare; les prix se majorent alors dans des proportions étonnantes. A la vente Chabrol (30-31 janvier 1920), on a vu un très bel exemplaire, grandes marges, de fraîche reliure, en ancien maroquin de Bradel l'aîné, atteindre la somme de 40.000 fr. Le 7 février 1920 le Tome I seul, relié en ancien maroquin, au chiffre de la Duchesse de Sérent, née de Juigné, s'adjugeait pour 21.100 fr. Le 24-26 juin de la même année, un très bel exemplaire reliure ancienne, maroquin, de Bradel était vendu 32.000 fr. Le 24 mai de l'année suivante un exemplaire remarquable, reliure Hollandaise ancienne, s'achetait 22.000 fr. Enfin en mars 1925, à la vente Descamps-Scrive (21-23 mars), l'adjudication d'un superbe exemplaire de premier tirage, en très belle reliure Derôme, s'effectuait au prix énorme de 51.000 fr.

Il suffit de se remérorer les prix initiaux, pour apprécier à sa juste valeur l'importance de cette hausse spéculative, que les perturbations monétaires actuelles n'expliquent que dans une faible mesure. Nous nous trouvons, ici, devant une modification subjective et quantitative de la demande. La demande, en effet, longtemps stationnaire et restreinte s'est accrue d'une façon considérable, lorsque la mode, sous l'inspiration et à l'exemple de l'Impératrice Eugénie, femme de Napoléon III, poussa à la recherche des ouvrages illustrés du XVIIIe siècle. Les désirs fouettés alors, se sont accrus, d'autant que les exemplaires se font peu à peu plus rares, car tôt ou tard, ils finissent par échouer dans les bibliothèques publiques d'où ils ne sortent plus. La capacité d'achat en francs-papier s'étant multipliée dans la proportion que chacun sait, les prix offerts devaient forcément monter à ces taux remarquables (2).

Les *Fables nouvelles* et *les Baisers* de Dorat, en tant qu'ouvrages illustrés du XVIIIe siècle ont participé à la même fortune générale.

(1) Vente du 14 mai 1920 : 13,000 francs; vente Beurdeley, du 29 mai : 13,500 francs; vente Fould et Rattier, 17 et 23 juin : 12,000 francs; vente du 23 octobre : 11,600 francs; vente Cherrier, 25 et 27 novembre : 15,600 francs; vente, 30 novembre : 10,000 francs.

(2) Nous allons donner, une fois pour toutes ici, la valeur des *Index numbers*, des années pendant lesquelles nous aurons à étudier des prix. C'est là une connaissance indispensable pour la compréhension de ces faits *(Bulletin de la Statistique générale de la France, avril 1926)*.

Années	Indice : Prix de gros Base 100 : 1901-1910	Indice : Prix de gros Base 100 : 1914	Cours du $ à Paris Base 100 : 1914	Années	Indice : Prix de gros Base 100 : 1901-1910	Indice : Prix de gros Base 100 : 1914	Cours du $ à Paris Base 100 : 1914
1913	115	—	—	1920	589	518	279,6
1914	118	—	—	1921	399	352	260,6
1915	162	—	—	1922	378	333,5	246
1916	218	—	—	1923	484	427,6	320
1917	302	—	—	1924	565	499	373
1918	392	—	—	1925	636	561,4	410
1919	412	363,7	139,7	1926 (4 premiers mois)	737	651	537

Les *Fables Nouvelles* illustrées par Marillier (1), chef-d'œuvre de cet artiste « sous le rapport de la finesse de l'exécution et de l'esprit qui règne dans tous les sujets qui l'ornent » (Cohen), furent tirées sur trois papiers : sur papier de Hollande dont les exemplaires se vendaient 72 livres, sur papier de France au prix de 29 livres et sur petit papier, au prix de 24 livres seulement.

A la vente La Bédoyère de 1862 (nº 1068), un exemplaire sans texte mais avec premières épreuves des gravures et en bonne reliure de Noël de Besançon, élève de Derôme, était coté 600 francs; un papier de Hollande, broché non rogné (nº 1067) n'atteignait, par contre, que la somme de 129 francs. En 1875, l'exemplaire de Benzon, relié par Derôme, s'adjugeait 1.600 francs. A la vente R. Lion, dix ans plus tard, un exemplaire relié par Derôme, voyait son prix s'élever jusqu'à 2.000 francs. La vente Prat, 1898, ne faisait pour son Dorat que 750 francs (nº 398).

Les ventes récentes de cet ouvrage sont des plus mouvementées. Nous ne prendrons que les types les plus remarquables, quitte à revenir plus tard sur certaines autres caractéristiques.

A la vente Ch. Roux, de février 1919 (5-7), un exemplaire imprimé sur papier de France, avec reliure maroquin et armoirie, se payait 1.205 francs. En janvier 1920 (30-31), venait sur le marché le bel exemplaire de la bibliothèque de M. Chabrol : un volume maroquin ancien, très frais, ayant toutes les figures avec leur papier de soie; il s'adjugeait 15.300 francs. Par contre, un exemplaire sur papier de France, reliure maroquin de Masson-Debonnelle, un autre sur Hollande en reliure ancienne, veau, s'arrêtaient le premier à 3.100 francs à la vente du 25 octobre 1920 et le second à 3.005 francs à la vente des 2-4 mai 1921. Les 2-4 février 1922, un exemplaire sur grand papier de Hollande, reliure maroquin vert, de Petit Simier, descendait même au prix de 780 francs. L'année 1923 ne nous offrit que des ouvrages incomplets, très dépréciés, quand survint la vente Descamps-Scrive des 21-23 mars 1925. On présentait un très bel exemplaire, de premier tirage, sur papier de Hollande, avec grandes marges, épreuves délicates, reliure ancienne élégante (nº 119 du catalogue). L'affaire fut chaude et l'ouvrage estimé 30.000 francs par les experts, fut enlevé par M. Conard pour la jolie somme de 56.000 francs.

Cet ouvrage présente un exemple frappant de l'élévation, tout d'abord, puis de la multiplicité infinie des prix, de l'absence de prix social stabilisé, et donc de l'impossibilité pratique de prévoir le taux qu'un ouvrage peut atteindre. Tout dépend, avec l'ambiance plus ou moins favorable du marché et la tendance de la mode, des dispositions psychologiques et de la richesse des acheteurs éventuels.

Les Baisers, précédé du *Mois de Mai*, autre œuvre de Dorat, illustré par Eisen (2) est un des plus beaux livres à figures du XVIIIe siècle. L'histoire de ses prix successifs n'est pas non plus sans intérêt.

En 1770, lors de son apparition, l'ouvrage coûtait 20 livres : « ce qué Grimm trouvait cher » rapporte Cohen. Le discrédit dans lequel, plus tard, tombèrent les productions du XVIIIe siècle, rejaillit sur cette œuvre, et à la vente

---

(1) A La Haye et Paris, DELALAIN 1773, 2 vol. souvent reliés en un. *Deux frontispices portant Fables par M. Dorat, par Marillier, gravés par de Ghendt; une figure de Marillier gravée par Delaunay, qui se place dans chacun des volumes; un fleuron, quatre-vingt-dix-neuf vignettes et quatre-vingt-dix-neuf culs-de-lampe de Marillier; gravés par Arrivet, Baquoy, Delaunay, Duflos, de Ghendt, Le Gouaz, Lebeau, Lingée, de Longueil, Louis Legrand, Levoy, Masquelier, Née, Ponce, Me Ponce et Simonet* (Cohen au mot Dorat).

(2) A La Haye et Paris, LAMBERT et DELALAIN 1770, in-8º. *Un frontispice par Eisen, gravé par Ponce, une figure par Eisen, gravée par de Longueil, vingt-trois vignettes, un fleuron sur le titre et vingt-deux culs-de-lampe par Eisen et Marillier qui a fait deux culs-de-lampe, gravés par Aliamet, Binet, Delaunay, Lingée, de Longueil, Masquelier, Massard, Née et Ponce* (Cohen, op. cit., p. 162).

de Pixérécourt en 1838, un exemplaire sur papier de Hollande ne trouva d'acquéreur que pour la somme minime de 10 francs. A la vente Renouard de 1854 (n° 1387 du catalogue) un grand papier de Hollande, broché en carton, ne se vendit encore que 40 francs. Mais la vente La Bédoyère de 1862 (n° 1.121 du cat.) fit monter déjà le prix de l'exemplaire de Pixérécourt à 120 francs; en 1875, l'exemplaire Benzon atteint 1.025 francs, et l'année suivante, celui de Lebeuf de Mongermont, relié par Capé, 1,050 francs. Enfin l'exemplaire de la vente Sieurin, relié en maroquin rouge avec armoiries, par Derôme, s'adjugeait 4.500 francs.

Les ventes plus modernes sont restées sensiblement fidèles à cette tendance générale. A la vente du 7 février 1920, un très bel exemplaire, reliure ancienne, d'une grande fraîcheur, montait à 10.000 francs. L'exemplaire Chabrol (vente des 30-31 janvier 1920) contenant les fautes de pagination, avec grandes marges, se vendait 9.000 francs. Le 23 octobre de la même année, un bel exemplaire, en grand papier de Hollande, reliure ancienne maroquin, s'adjugeait 11.450 francs; mais aux deux ventes du 30 novembre 1920 et du 14 mars 1921, deux beaux exemplaires en grand papier, l'un en reliure ancienne, maroquin bleu et l'autre, non rogné, en reliure maroquin doublée de Thibaron Joly, avec étui, n'ont atteint respectivement que 5.000 francs pour le premier et 3.900 francs pour le second.

Par contre, à la vente Munier (15-22 février 1922), un superbe exemplaire, grand papier de Hollande, reliure ancienne en maroquin vert, très fraîche, se payait 14.960 fr. L'année 1923 a plutôt marqué un recul dans le prix, puisque de très beaux exemplaires sur grand papier de Hollande n'ont atteint que les sommes de 1.280 et 4.300 fr. (1). L'exemplaire Haviland, lui-même, sur grand Hollande, titre rouge et noir, en ancien maroquin, tranches dorées et d'une très grande fraîcheur, ne parvint à réaliser que la somme de 9,700 fr. (vente des 9-12 avril 1923). Il est vrai qu'à la vente Descamps-Scrive (21-23 mars 1925, n° 118) un maroquin rouge, reliure ancienne tranches dorées, grandes marges, était acquis par M. Conard pour la somme de 45.000 fr.

Les prix sont donc ici fort divers, et parfois très élevés. Mais ces observations nous fournissent, en particulier, un exemple remarquable de baisses et de hausses successives qui nous montre qu'à côté de la variété des appréciations individuelles, il est de plus larges mouvements, des sortes de cycles de longue durée : traduction de la tendance générale du marché, de l'orientation artistique des esprits. Même ici, l'influence de la collectivité n'est pas sans se faire sentir.

Passons maintenant aux deux derniers ouvrages du XVIII[e] que nous nous sommes proposés d'étudier : les *Œuvres de Molière*, illustrées par Moreau et la *Suite d'Estampes pour servir à l'histoire des mœurs et du costume des Français*, du même auteur (aidé de Freudeberg).

Les Œuvres de Molière (2) en 1853, à la vente de Bure (n° 767), en veau fauve, avaient été achetées 78 fr. A la vente La Bédoyère de 1862 (n° 1282), un exemplaire non rogné fut cédé pour 182 fr.; à celle du comte de La Béraudière, un exemplaire non rogné atteignit la somme de 675 fr.; un maroquin rouge par Derôme, s'adjugea à la vente Gosford pour 1.380 fr. La vente R. Lion (1885) vit cette œuvre, avec reliure de Derôme, se vendre 1.400 fr.

Les ventes modernes sont très diverses. En mars 1919, l'exemplaire Tual atteignait la somme de 2.135 fr. (vente du 6-8 courant); à la vente des 4-5 décembre 1919, un bel exemplaire, reliure maroquin de Bozénian, s'adjugeait 12,000 fr.; un mois après (les 30-31 janvier 1920) l'exemplaire Chabrol en excellente reliure

(1) Ventes des 12-13, 19 mars 1923.

(2) *Avec Remarques*, par BRET, 1773, 6 vol. in-8°. *Un portrait par Mignard, six fleurons sur les titres par Moreau et trente-trois figures par Moreau.*

ancienne, maroquin, très fraîche, était porté dans le feu des enchères, au prix de 44.300 fr. En 1921 et 1922, mis à part les avant la lettre, les taux oscillent entre 4.000 et 2.000 fr. La vente Descamps-Scrive du 21-23 mars 1925 (nº 189) vint nous rappeler qu'un bel exemplaire de premier tirage en fraîche reliure ancienne, était capable de ranimer le marché. Le prix atteignait en effet la forte somme de 42.000 fr.

Si la suite des figures de Moreau est une des œuvres illustrées du XVIIIe les plus estimées, les avant-la-lettre y ajoutent le mérite d'être d'une rareté extrême et donc fort recherchés. En 1854, l'exemplaire Renouard (nº 1533), se vendait déjà au prix de 140 fr.; à la vente de Béhague, l'exemplaire du comte de La Bédoyère est adjugé à 4,700 fr.; celui de la vente du comte de La Béraudière, à 3.600 fr.; le maroquin de Derôme, à la vente Gosford atteignit 7.800 fr.; enfin à l'époque toute récente, la vente Meilhac (25-29 avril 1922, nº 786) produisit sur le marché, un bel exemplaire, avant la lettre, avec une reliure splendide en maroquin vert de Derôme, qui réalisa la somme de 40.500 fr.

L'évolution suivie par les prix des dessins originaux de Moreau, est encore plus remarquable. En 1812 à la vente d'Ourches (nº 868), 33 dessins de Moreau, dans une très belle reliure en maroquin rouge de Bradel, furent payés par de Soleinne 1.200 fr.; à la vente de Soleinne en 1844, ils furent achetés par de Janzé pour la somme de 900 fr.; enfin à la vente de Janzé en 1909 (nº 406), Rahir les acquit, au compte de Pierpont Morgan, pour la coquette fortune de 177.500 fr.

Quant à la *Suite d'Estampes* (1), de Moreau et Freudeberg, il s'agit ici d'une œuvre de première valeur. Cohen en 1886 (2) — date à laquelle l'ouvrage complet n'était pas encore passé en vente publique — l'estimait déjà de 8 à 10.000 fr. A la vente Béhague, la première suite à la tablette blanche atteignait 6.520 fr.; les deuxième et troisième suites avant la lettre faisaient 17.100 fr.; au total 23.620 fr. L'exemplaire Chabrol (vente des 30 et 31 janvier 1920), non rogné, reliure maroquin de Noulhac, étui, avec une estampe restaurée (3), s'adjugeait pour 71.000 fr. Dans la vente des 24 et 26 juin 1920, un nouvel exemplaire en maroquin de Chambolle-Duru, avec, adjointes, deux planches de Freudeberg, se présentait sur le marché et réalisait la somme de 100.000 fr. Enfin en mars 1925, à la fameuse vente Descamps-Scrive (nº 124), on voyait apparaître un exemplaire « absolument complet du texte et des planches, presque non rogné, dans sa reliure originale et avec toutes les figures avant la lettre, les planches de Freudeberg étant en double état dont les rarissimes épreuves avec la tablette blanche » (4). C'est le seul exemplaire qui présente de telles particularités parmi les 18 connus, « le plus beau livre du XVIIIe siècle qui aura jamais été sur table, dans une vente parisienne » selon les expressions du libraire Carteret (5). La mise à prix fut de 200.000 fr., mais en fin d'enchères, on vit adjuger pour la somme de 432.000 fr. ce joyau de la collection qui avait coûté 70.000 fr. à son propriétaire, le Dr Rosenbach, de Philadelphie.

Il s'agit donc ici de hausses spéculatives de prix vraiment considérables. Ces hausses qui dérivent de l'absence de concurrence du côté du vendeur, unie à d'autres circonstances multiples, bénéficient d'ailleurs non seulement aux ouvrages du XVIIIe siècle (6) mais à de nombreuses productions du XIXe. L'exemple le plus

(1) *Suite d'Estampes pour servir à l'histoire des mœurs et du costume des Français, dans le XVIIIe siècle*, 1775, Paris, DE PRAULT, 1777-1783. Les gravures de la première suite sont de Freudeberg; celles de la deuxième et troisième, de Moreau-le-Jeune.

(2) Cinquième édition.

(3) Les 12 planches de Freudeberg étaient avec les numéros, les 24 planches de Moreau étaient avec le privilège.

(4) Catalogue de la Bibliothèque de Descamps-Scrive.

(5) Préface du catalogue, p. 6.

(6) Il est à noter, par contre, que les livres d'heures du XVIe siècle, même admirables, ont peu monté, de même que les tableaux pieux en général se vendent moins facilement que les tableaux de mœurs contemporaines. C'est que le prix est en relation étroite avec la mentalité des acheteurs : il reflète en vérité le milieu social, ses idées et ses tendances générales.

caractéristique que nous puissions prendre, est celui que nous offre *Les Fleurs du Mal* de Baudelaire. Cet examen terminera cette première étude.

Baudelaire, en effet, est, parmi les modernes, un des auteurs les plus recherchés. Son indépendance de style a fini par lui gagner les suffrages du public qui l'a si longtemps dédaigné (1) : les prix atteints par cet ouvrage (2) vont nous le prouver surabondamment.

Presque tous les exemplaires tirés sur grand papier furent distribués par Baudelaire à ses amis : Th. Gautier, Asselineau, Poulet-Malassis, P. de Saint-Victor, Ed. Thierry, etc... « Deux ou trois qui furent revendus à des libraires trouvèrent amateurs en 1857 et 1858, à 20, 30 et même 40 fr. » (3) : prix bien minimes si l'on pense qu'en 1886, à la vente Noilly, un maroquin rouge avec dos orné se vendait déjà 105 fr. et que l'exemplaire donné par l'auteur à de Saint-Victor, en maroquin olive, superbement orné et avec envoi, il est vrai, atteignait 525 fr. Un premier exemplaire de Jules Le Petit, en 1917, s'éleva bien au prix de 800 fr., mais rien ne faisait prévoir le coup de théâtre qui devait avoir lieu à la même vente où un maroquin brun, doublé de maroquin rouge, tranches dorées sur vergé de Hollande, dédicacé à Th. Gauthier, s'adjugea au prix de 14.601 fr.

Les années suivantes ne furent pas moins riches en ventes sensationnelles. Aux ventes des 11-14 novembre 1918 et 19-24 janvier 1920, deux brochés avec lettre autographe adjointe, se vendirent respectivement 2.010 et 2.600 fr. A la fin de cette dernière année, la vente Brivois (6-11 décembre 1920) réalisait pour un broché très frais, sur Hollande, 14.300 fr. A la vente Gompel (19-20 avril 1921), un broché d'une grande fraîcheur atteignait la somme encore plus forte de 16.000 fr.; mais les 6-8 juin de la même année, un autre broché s'arrêtait, par contre, à 1.100 fr. et en juin 1923 (vente Gonse, 5-6 juin) à 1.700.

Quant aux maroquins, ils offrent un intérêt d'étude tout aussi considérable. En janvier 1919 (vente des 14-18), un bel exemplaire relié maroquin, non rogné, avec envoi et lettre autographe ajoutée : 1.702 fr. En mars 1920 (8-10) une jolie reliure maroquin, à tranches dorées, avec envoi à Ed. Texier, n'atteignait que le prix de 705 fr.; mais en janvier de l'année suivante (17-20) l'exemplaire Latombe, en excellente reliure maroquin de Canape, non rogné et avec couverture se voyait attribuer le prix de 11.000 fr.

A la fin de la même année, à la vente Parran (22-26 novembre 1921), un précieux exemplaire sur Hollande, ayant appartenu à Poulet-Malassis, avec notes autographes de ce dernier, en demi-reliure maroquin de Lortic, non rogné, s'adjugeait au prix similaire de 10.100 fr. Par ailleurs la vente Michot (12-14 déc. 1921) n'obtenait, pour un bel exemplaire, reliure artistique, maroquin mosaïque, non rogné, avec couverture et lettre autographe, 6 portraits et 1 frontispice y étant adjoints, que la somme de 2.030 fr. Un exemplaire intéressant en reliure maroquin doublé, s'arrête à 2.000 fr. en février 1922 (9-14). Un des dix exemplaires sur Hollande en demi-reliure chagrin de l'époque, avec envoi et deux lettres autographes à Ed. Thierry, n'atteint cette fois, que 7.500 fr. De même, deux excellentes reliures de Carayon avec la bonne couverture, la deuxième en maroquin doublé de veau et mosaïque, ne font respectivement en novembre 1922 (13-15) et en mars 1923 (21-24, vente Claude Lafontaine) que 2.250 et 2.100 fr. En mai de

(1) Banville disait : « Il faut admirer en Baudelaire, un des plus grands hommes de ce temps et qui, si nous ne vivions pas sous le règne intellectuel de Victor Hugo, mériterait que nul poète contemporain ne fut mis au-dessus de lui. De tous les artistes modernes du vers, l'auteur des *Fleurs du Mal* est le seul qui n'ait rien dû à l'auteur de la « Légende des Siècles ». Il ne procédait ni de lui ni de personne » cité par Carteret *Le Trésor du Bibliophile*, t. I, p. 116.

(2) *Les Fleurs du Mal. Edition originale 1857, in-12. Paris, Poulet-Malassis et de Broise*; couverture jaune clair imprimée. Il existe deux couvertures : la bonne ne porte pas au verso : *Les Fleurs du Mal*, par Charles BAUDELAIRE, in-12 : 3francs.

(3) CARTERET *op. cit.*, p. 118.

cette même année (vente Haviland 14-19 mai), un très bel exemplaire reliure maroquin de Canape, avec la bonne couverture, ne trouve acquéreur qu'au prix de 1.830 fr. et à la vente des 17 et 18 juin 1925, le prix se fixe à 1.830 fr. pour un maroquin tête de nègre, doublé de maroquin blanc, reliure Kieffer.

On ne saurait donc nier, après la hausse considérable que nous avons pu largement étudier et dont le summum semble se placer aux alentours de l'année 1921, l'existence d'une tendance marquée à la baisse. Ici, pas plus qu'ailleurs, nous ne trouvons de prix équilibrés.

Il est une autre caractéristique des prix d'objets très rares, que cet ouvrage de Baudelaire illustre d'une façon merveilleuse, c'est l'indépendance de ces prix à l'égard de l'élément travail ou coût de production (1). Il suffit de rapprocher les exemples cités plus haut, pour s'en convaincre. Une excellente reliure artistique s'est vendue 1.650 fr. (14-19 nov. 21), un très beau maroquin de Canape 1.830 fr. (14-19 mai 23) et un splendide maroquin de Carayon, 2.250 (13-15 nov. 22), alors que de simples brochés atteignaient les taux de 2.010 et 2.600 fr. (11-14 nov. 1918, 19-24 janv. 1920).

Par ailleurs, la variété des prix n'est pas moins considérable que dans les ouvrages étudiés auparavant, tant il est vrai qu'il s'agit là de caractéristiques vraiment générales et spécifiques.

Sans nous appesantir davantage sur d'autres ouvrages (2), nous pouvons donc conclure de cette étude d'ensemble, que l'évolution générale des prix, en matière de livres rares, est des plus capricieuses et que la multiplicité de ces prix ne cède en rien à leur instabilité.

Nous sommes donc en présence ici d'une demande qui n'est rien moins que stabilisée. La mobilité, la souplesse, la délicatesse (3), sont bien les traits particuliers de la demande, fondement des prix, en matière de livres rares ou uniques.

II. — Étude Analytique

Après cette vue d'ensemble, nous allons procéder maintenant à une étude analytique plus détaillée des différents cas de monopole, susceptible de nous

---

(1) Il peut cependant exister une certaine dépendance indirecte : le travail fourni étant apprécié en tant qu'œuvre artistique, mais le coût, par lui-même, reste parfaitement étranger au prix définitif.

(2) L'étude des éditions originales de Victor Hugo, de Balzac, d'Anatole France (tout au moins dans ses œuvres les plus anciennes) mettrait en relief les mêmes caractéristiques.

(3) Si les observations précédentes étaient insuffisantes pour prouver le bien fondé d'une telle affirmation, il suffirait de se souvenir des exemples suivants :

Le tome I seul des chansons de de Laborde, le 7 février 1920, en rel. anc. maroq., *au chiffre de la Duchesse de Serent* s'adjugeait 21.000 fr.; le tome I seul en reliure maroq. de Cuzin, les 19-20 janv. 23, atteignait 1,200 fr.! Les « Hollande » de ce même ouvrage sont très rares et très chers : le 24 mai 1921, un exemplaire se vendait 22.000 fr.; mais le 19 mars 1923, un exemplaire sur Hollande blanc, rel. anc. maroq. mais présentant de petites taches et des mouillures, le frontispice du tome I remargé et une planche déchirée tombait à 4.000 fr.

On a vu à quel prix atteignaient les beaux exemplaires des *Fables Nouvelles*, de Dorat (3.000 sur grand papier, en moyenne 25 oct. 1920, 2-4 mai 1921). Viennent à se rencontrer quelques lacunes et les prix s'effondrent. Les 12-13 mars 1923, un exemplaire sur papier de France, rel. mar. violet, tr. dor. mais sans le frontispice du tome II, s'est vendu 600 fr.; de même, les 19-21 avril 1923 (vente Bethmann) un exemplaire sur grand papier, reliure sur brochure, mar. de Lortic mais sans les frontispices et le titre orné du tome II, n'arrive qu'à 560 fr.

Les exemplaires de la *Suite d'Estampes*, de Moreau et Freudeberg. venus sur le marché en 1920, très recherchés avaient atteint 71 et 100.000 fr. Haviland en produit un, en avril 1923, mais à la première suite, il manque le titre général, le discours et une notice; les marges sont petites et il existe quelques piqûres de vers; la troisième suite est sans titre ni texte : et le voilà tombé à 38.000. Mais, apparaisse un exemplaire complet et on le verra remonter à plus de 400.000 fr. (vente Descamp-Scrive).

faire mieux apprécier toute la richesse de la notion de monopole, en la matière qui nous occupe.

Les cas de monopoles rencontrés peuvent se grouper en deux catégories que nous pourrions appeler : cas de monopole direct et cas de monopole indirect. Nous allons les étudier tour à tour.

§ 1. — CAS DE MONOPOLE DIRECT.

Ils méritent cette dénomination parce que le caractère monopolistique dérive, ici, du fait que les objets dont il s'agit sont absolument uniques ou peu s'en faut.

Ce sont, par exemple, *les dessins originaux* qui, comme les tableaux de maître, sont uniques. Nous avons étudié ceux des *Œuvres de Molière*, par Moreau, qui furent achetés en 1909, 177.500f r., par Pierpont Morgan. — Ceux des *Fables Nouvelles*, de Dorat (sauf quelques-uns) ont été vendus en 1854 (vente Renouard, nº 1389), à M. de Rothschild : 1.400 fr., somme modique semble-t-il, mais dont toute l'importance ressort, lorsqu'on pense qu'à cette époque le bel exemplaire La Bédoyère, des *Fables*, sur Hollande, se cotait 129 fr. (vente L. B. de 1862). Depuis lors, ces dessins ne semblent pas être revenus sur le marché. — Les *Fables* de La Fontaine présentent, elles aussi, des dessins originaux intéressants, notamment ceux d'Oudry pour l'édition de 1755; il s'agit là, de 276 dessins exécutés de 1729 à 1734 dont l'auteur est suffisamment connu, pour qu'ils se recommandent à l'attention du bibliophile. A la vente de Bure, en 1853 (nº 344), ils furent achetés par le Comte Thibaudeau, 1.800 fr.; puis, à la vente Solar (nº 627), M. E. Péreire les acquit pour la somme de 6.100 fr; ils furent de nouveau revendus et passèrent entre les mains de Rœderer de Reims, cette fois, au prix de 30.000 fr.

Il ne faudrait pas croire, d'ailleurs, que des monopoles si complets s'accompagnent d'une hausse constante dans les prix. Cohen nous apprend, en particulier, que les 119 dessins originaux de Moreau-le-Jeune, pour les *Figures de l'Histoire de France*, 1785-1790, qui furent vendus 993 livres à la vente Lebas, en 1783, n'atteignirent que la somme de 471 fr. à la vente Lamy. Nous retrouvons donc ici les traits que nous avons constatés ci-dessus.

A côté des dessins originaux, on peut indiquer comme jouissant de monopole direct, *les exemplaires d'épreuves et les manuscrits*. Le Baudelaire de la bibliothèque Parran, vendu en novembre 1921 (vente 22-26), offre une excellente illustration du premier cas; cette collection d'épreuves dont les feuillets portent le bon à tirer et la signature de l'auteur et dont toutes les pages sont couvertes de corrections et d'indications autographiques de l'auteur, constitue, en effet, un document hors pair : aussi atteignit-il le prix considérable de 35.950 fr. (1).

Comme manuscrit, nous pouvons citer — parmi beaucoup d'autres — le poème *Adonis* de La Fontaine, dédié à Mg Fouquet, 1658 (2), précieux manuscrit sur vélin, écrit en lettres bâtardes par Jarry et merveilleusement orné. A la vente du prince Galitzin, La Bédoyère l'acheta 2.900 fr. et le revendit en 1837 à Potier pour la somme de 9.025 fr.

Enfin, citons *les livres excessivement rares* que pratiquement l'on pourrait qualifier d'uniques. L'Incunable de Paris *Gasparini Pergamensis*, de 1470 (3), le premier ouvrage imprimé à Paris, en est un bon exemple. Ce recueil des épitres

(1) *A la vente des 17-18 juin 1925*, un très précieux manuscrit autographe de Baudelaire se présentait derechef sur le marché. Il atteignit, de même, la belle somme de 38,500 fr. (*Gazette de l'Hôtel Drouot*, 2 sept. 1925).

(2) Le titre complet est le suivant : *Adonis-poème, par* LA FONTAINE, *dédié à Mgr Fouquet, ministre d'Etat, surintendant des Finances et procureur général au Parlement de Paris, 1658*. — Ce manuscrit est assez différent de la première édition de 1669.

(3) *Gasparini pergamensis clarissimi oratoris epistolarum liber fœliciter incipit (Parisiis anno 1470), pet. in-4º de 118 ff. non chiffrés à 22 lignes par page.*

de Gasparin de Bergame, un des principaux restaurateurs des lettres latines, fut imprimé dans les bâtiments de la Sorbonne. L'exemplaire que produisit la vente Lacombe (29 janv.-2 fév. 1923, nº 2468 du catalogue) en maroquin rouge, avec grandes marges et fort bien conservé, s'adjugea au prix de 20.300 fr.

Le fait matériel de rareté extrême — ce qui crée la situation de monopole — n'entraîne pas ipso-facto *des effets de Monopole.* Cournot nous a, depuis longtemps, appris, en effet, à distinguer *situation et effets* de monopole. Aussi ne faut-il pas s'étonner de voir, par exemple, *La règle des filles pénitentes*, Paris 1500 (?) qui parut à la vente Lacombe (nº 1982 du catalogue) et qui, au dire des hommes les plus compétents, est le seul exemplaire connu, n'atteindre que la somme de 2.100 fr.

L'édition originale du *Sganarelle* de Molière, présente, elle aussi, un degré de rareté « monopolistique ». Cet ouvrage (1) en effet — relativement récent puisqu'il ne date que de 1660 — avait été publié sans l'autorisation de l'auteur. Molière fit aussitôt saisir et détruire les exemplaires. Il n'en resta que quelques-uns dont l'apparition sur le marché est un événement. A la vente Pelay des 21 et 22 mai 1923, on en vit un, dans sa reliure originale en vélin souple : il monta rapidement à la belle somme de 22.000 fr.

Il est intéressant de noter qu'une édition régulière fut faite par Molière, de la même pièce, en 1662 : elle est d'une composition identique mais d'une rareté beaucoup moindre. A la vente du 18 juin 1923, un bel exemplaire reliure maroquin de Capé s'en tint au prix bien plus modeste de 95 fr. Nous touchons du doigt, ici, l'importance de l'élément « rareté » dans toute sa pureté. Le fait objectif est donc que *l'élément rareté joue un rôle considérable, réduit ou nul, selon les circonstances, et qu'il ne saurait s'agir de lui fixer, une fois pour toutes, une importance bien définie, dans la détermination de la valeur aussi bien que du prix* (2).

§ 2. — CAS DE MONOPOLE INDIRECT.

A côté de ces cas patents de monopole, il en est d'autres très nombreux qui n'acquièrent qu'indirectement ce titre. Par son contenu général, telle œuvre peut, quoique non répandue à profusion, n'être pas vraiment rare; mais, par des éléments extrinsèques ou intrinsèques, elle peut se différencier à un tel point qu'elle acquière une nouvelle individualité, susceptible de la mettre sur le pavois et de créer, en sa faveur, une situation monopolistique.

Ges éléments individualisateurs sont multiples et d'intérêt divers. Ce peut n'être qu'une *simple couverture*, si son importance est capitale quant à la date première de parution de l'ouvrage. Ainsi en est-il pour *Le Crime de Sylvestre Bonnard*, d'Anatole France (3), dont la couverture bleue initiale fut remplacée par une couverture jaune, avec la mention « membre de l'Institut ». Un broché, à la vente Brivois, de 1920, à couverture jaune, s'est vendu 120 fr., alors qu'à la même date, un broché avec couverture bleue atteignait 880 fr. et même 2.220 fr. à la vente Vanderem de 1921.

Ce peut être aussi *un envoi* de l'auteur, *une dédicace*; mais il est difficile d'isoler complètement un tel élément, car, le plus souvent, il se trouve mêlé à d'autres qui tous concourent alors à créer le caractère monopolistique. C'est ce que nous voyons dans le Baudelaire de la vente Le Petit 1917 qui fit sensation avec ses 14.601 fr. Est-ce le vergé de Hollande, est-ce la dédicace à Théophile

---

(1) *Sganarelle ou le Cocu imaginaire*, comédie. Avec les arguments de chaque scène (par M. de Neufvillenaine). P. J. Ribou 1760; in-12 de 6 ff. prél. et 50 pp.

(2) *On voit par là combien est défectueuse la terminologie qui dénomment la valeur des articles non reproductibles « valeur de rareté ».*

(3) *Edition originale 1881, in-12, chez Calmann-Lévy.*

Gauthier, qui créa cette individualité monopolistique? Il est plus probable que c'est la combinaison de ces deux éléments, dans un moment favorable peut-être, qui réussit à provoquer ce coup de théâtre.

La *Légende des Siècles* (1), en édition originale, pose le même problème. L'exemplaire de la vente Parran de 1921 (exemplaire Janin), en maroquin, avec bel envoi de Victor Hugo, atteignit 7.850, dépassant de beaucoup même les Hollande qui n'avaient été payés en 1913 (vente Thomas) que 560 fr. et 1.640 fr. en 1921 (vente Vanderem). Il semble bien qu'*ici*, l'envoi ait joué un rôle de premier plan. Il n'en reste pas moins d'ailleurs, qu'une telle caractéristique peut parfaitement se présenter sans entraîner, pour autant, de hausses remarquables : à la vente Trial des 6-8 mars 1919, un Baudelaire demi-reliure, non rogné avec envoi et note autographique, est bel et bien resté au taux ordinaire de 450 fr. Là non plus, il n'existe pas de règle absolue.

Comme autre élément monopolisateur, nous pouvons citer l'existence de *notes autographes* plus ou moins longues. Le *Baudelaire* de Parran (n. 21) vendu 35.950 fr. en est une première illustration (cf ci-dessus). L'exemplaire Nadar des *Œuvres complètes de Baudelaire* (2) en reliure maroquin sur Hollande et contenant plusieurs pièces manuscrites, des dessins, des autographes, atteignit, à la vente Marx en mars 1921 (17-22), la somme de 13.950 fr., alors que le prix des ventes précédentes oscillait autour de 200 à 250 fr. (3) pour n'atteindre par hasard que 1.410 fr. avec un Hollande, à la vente Le Petit en 1917. De même un exemplaire de la *Physiologie du Mariage* de Balzac, sur papier jonquille, avec corrections autographes, réalisa 7.020 fr. à la vente Parran (1921), alors qu'à la vente Le Petit (1917) un jonquille même n'atteignait que 1.060 fr. et à celle de Latombe en 1921, une belle reliure orange, 1.700. L'exemplaire de l'ouvrage de A. France : *Les Dieux ont soif* (1912 in-12), en maroquin doublé, sur japon, possédant de nombreux passages autographes et dessins de l'auteur, dépassa lui aussi, de beaucoup les prix des ventes antérieures (4), avec ses 18.450 fr. Sans contredit, les autographes ont joué là un véritable rôle de monopolisation.

La fraîcheur, la splendeur de la reliure sont souvent capables aussi de faire d'un volume donné, un exemplaire unique. Les *Baudelaire* de Brivois (1920) et Gompel (1921) qui atteignirent 14.300 et 16.000, étaient des brochés très frais. Les *Laborde* qui subirent les hausses les plus considérables, 29.200 fr. en mars 1923 et 40.000 fr. en janvier 1920 (Chabrol), étaient des anciens maroquins de fraîche reliure. Les *Baisers* de Dorat qui s'adjugèrent 10.000 fr. (février 1920), 14.960 fr. (Munier 1922), 9.700 fr. (Haviland 1923), étaient dotés de reliures de grande fraîcheur, les deux derniers étant, en outre, sur Hollande. Les *Œuvres de Molière* de la vente Chabrol (1920) atteignirent, elles aussi, leurs 44.300 fr., grâce, surtout peut-être, à leur reliure maroquin ancien, d'une belle et rare fraîcheur.

Les *reliures magnifiques* (avec mosaïque, ou avec dentelles sur les plats ou décors) sont appelées parfois à jouer ce même rôle discriminateur : nous n'en voulons pour preuve que le cas de l'*Almanach royal* de la vente Descamps-Scrive de mars 1925, qui, paré d'une « somptueuse reliure excessivement rare, mosaïquée et décorée sous mica de huit miniatures très fines » fut acheté par M. Meynial 20.200 fr. sur demande de 12.000 fr., dépassant ainsi de cent coudées les prix des beaux spécimens courants.

Il en est de même, enfin, des *avant-la-lettre*, des *grandes marges*, du *grand papier*.

---

(1) Première série, 2 vol., 1859; deuxième série, 2 vol., 1877; 5e et dernier vol., 1883.

(2) *Paris, Michel Lévy, 1867-70, 7 vol. in-12*; quelques parties sont en édition originale : « Ensemble remarquable et fort rare » dit Carteret (*Le Trésor du Bibliophile*, t. I, au mot Baudelaire).

(3) Ventes des 8-13 nov. 1920, 13-15 oct. 1919, 14-18 janv. 1919.

(4) Vente Latombe 1921, ½ mar. couv., Hollande, 300 fr.; Michot 1921, broché, couv. japon 720 fr.

Les *Œuvres de Molière* de la vente Meilhac (avril 22) qui atteignirent 40.500 fr. étaient un rarissime exemplaire avant la lettre. Le *Laborde* de Chabrol, le *Dorat* (Fables) de Descamps-Scrive, étaient dotés de grandes marges (1). Les prix les plus élevés de la *Vie Littéraire* (Delafosse 1920, 3.420 fr.; De Bonnières 1922, 4.500 fr.) de *L'Etui de nacre* (Delafosse 1920, 3.000 fr.; Gompel 1921, 3.800 fr.), de *La Rôtisserie de la reine Pédauque* (Delafosse 1920, 2.205 fr.; de Bonnières 1922, 2.880 fr.) etc... d'Anatole France, furent obtenus par les exemplaires sur japon et sur Hollande.

Telles sont les différentes caractéristiques, susceptibles, isolées ou combinées, de créer en faveur de certains livres, une situation de monopole. *On ne saurait donc parler, quant aux livres très rares, d'un cas de monopole : il y en a toute une multiplicité.* C'est qu'ici, nous ne sommes plus dans un domaine de faits quantitatifs mais qualitatifs, infiniment plus variables, plus souples, plus fuyants mais plsu riches aussi.

En résumé, notre enquête nous a mis en face de prix aux caractères tout particuliers : prix multiples, adaptés à chaque objet et à chaque situation, prix élevés, même parfois très élevés, prix instables dont les hausses peuvent être considérables et longues, aussi bien que minimes et de courte durée. Nous avons décelé toute une poussière de cas monopolistiques. Nous avons enfin été témoins de l'influence assez réduite de l'élément coût de production, aussi bien que de la diversité des effets attachés à des situations objectivement semblables.

Tous ces faits s'expliquent en partie par certaines conditions objectives comme l'état monétaire très troublé au milieu duquel nous vivons, mais surtout par cette considération fondamentale que c'est la *demande qui règne ici, en suprême maîtresse; non pas la demande mathématique, masse indivisible, mais la demande subjective dans toute sa complexité. L'Offre elle-même, reconnaît son infériorité et se voit contrainte de se référer à elle pour la détermination finale du prix. C'est d'elle que proviennent toutes ces oppositions formelles, ces instabilités, au milieu desquelles l'esprit semble se perdre.*

Section 2. — Étude complémentaire de timbres rares et tableaux de maitres

Si large et si complète que nous ayons tenté de rendre cette enquête, nous n'avons à faire, malgré tout, qu'à une expérience cantonnée. Il nous faut élargir encore notre domaine, pour pouvoir contrôler ces premiers résultats de notre examen, découvrir les constantes et les uniformités. Nous allons donc, maintenant, porter notre attention sur d'autres objets très rares ou uniques, en particulier sur les timbres et les tableaux.

I. — Prix de Timbres très rares (2).

Prenons tout d'abord, quelques-uns des timbres les plus importants, pour en étudier l'évolution de prix. — Le un centime noir sur carmin, 1856, de la Guyane

(1) C'est dans les livres d'heures des XVIe et XVIIe siècles que l'importance des grandes marges est la plus considérable, par suite de l'habitude qu'ont eu certains relieurs postérieurs, de les faire disparaître (Derôme, en particulier).

(2) Sources : *Catalogues Maury*, 80, rue Saint-Lazare, Paris, 1870; *Catalogue descriptif des timbres-poste parus depuis leur invention jusqu'en 1903* — 1903, A. Maury; *Catalogue Yvert et Tellier-Champion* : annuel; *Les multiples catalogues de vente de la collection Ferrari.*

R. — Nous serons le plus souvent obligé de comparer des prix cotés et des prix de vente réelle. Nous attirons l'attention sur ce fait que les prix cotés sont toujours quelque peu différents des prix réels; en général les timbres cotés s'adjugent avec 30 à 40 % de rabais sur la cote. Une rectification mentale s'impose donc dans ces comparaisons.

anglaise se cotait en 1903, 10.000 fr.; en 1922, un exemplaire, d'ailleurs en mauvais état, avec les quatre coins coupés, réalisait, à la vente Ferrari de la Renotière (5, 6, 7 avril n° 295 cat.), la somme de 300.000 fr. (352.000 avec les frais). La cote de 1925 en fixe de prix à 375.000 fr.

Le 2 c. bleu 1851-52, des îles Hawaï, se cotait, oblitéré, en 1903, 8.000 fr.; la vente Ferrari en juin 1922 (14,15, 16) en fit monter le prix à 80.000; en 1925 la cote en est de 200.000.fr. — Le 13 c. bleu, oblitéré, se cotait 2.000 fr. en 1903, 4.500 fr. en 1913; deux exemplaires défectueux se vendirent en juin 1922 (méme vente nos 323, 324) 7.000 et 7.800; la cote de 1925 hausse le prix jusqu'à 25.000 fr.

Le timbre de 1847, avec « Post Office » comme légende, de l'île Maurice, était coté neuf en1903, pour le 1 penny rouge et le 2 pence bleu, 20 et 18.000 fr.; en 1925, respectivement 300 et 250.000 fr.

Le 12 p. noir du Canada, 1851, se vendait, neuf, en 1870, 12 fr. En 1903, son prix coté est déjà de 1800 fr.; en 1922, à la vente Ferrari (5, 6, 7 avril) un exemplaire atteint 7.000 (n° 217) et une paire superbe se vend 38.000 (n° 216); la cote de 1925 se tient à 25.000.

Le 81 p. bleu sur bleu de Roumanie 1858, se cotait, oblitéré, en 1903, 6.000 fr.; en 1912, 7.000. En avril 1922 (5, 6, 7), l'exemplaire Ferrari n° 374, atteint 32.000 fr.; en nov. 1924, à la même vente (n° 594), se réalise le prix de 51.000; la cote de 1925 s'arrête à 60.000.

Le timbre de 15 c. oblitéré, 1851, de la Réunion se cotait 100 fr. en 1870, atteignait 1.800 en 1912 pour monter jusqu'à 10.000 en 1925.

Il s'agit donc ici de hausses spéculatives notoires, qui ne le cèdent en rien à celles des ouvrages ci-dessus étudiés.

Etant donné que c'est, dans la majorité des cas, les pertes d'exemplaires subies au cours du temps, qui provoquent la rareté de l'article, il pourrait se faire que l'on soit tenté de déduire de ce fait, que la hausse du prix accompagne le degré croissant de rareté, en d'autres termes que c'est la rareté qui est cause des derniers prix élevés atteints par ces objets. Sans doute, une telle observation ne manque pas absolument de fondement : il est vrai qu'une plus grande rareté est susceptible de provoquer une hausse de prix; mais d'autres observations complémentaires vont nous permettre de préciser le problème et de trouver la véritable solution : l'expérience, ici comme ailleurs, est seule véritablement concluante.

Prenons donc, des exemplaires qui présentent la même qualité, d'être uniques ou à peu près; nous avons donc, ici, partout, le même degré de rareté, une situation identique de monopole. Or, trouvons-nous correspondant à cette similitude, des prix sensiblement égaux? Nullement.

Nous pouvons, tout d'abord, relever des prix considérables. L'exemplaire Ferrari de la Guyane Française 1856, le seul exemplaire connu, s'est vendu 300.000. Le 2 R bleu d'Espagne, 1851, en paire verticale avec un 6 R, a atteint 130.000 fr. à la vente Ferrari de nov. 1922 (15, 16, 17). Le 5 c. Etats-Unis, Boscawen, bleu pâle sur papier mince jaunâtre, pièce expertisée et signée par John N. Luff, absolument unique (au demeurant, une horreur artistique) a été bel et bien adjugé pour 105.000 fr., en avril 1922 (vente Ferrari des 5, 6, 7).

Nous rencontrons, en second lieu, des prix qui, bien qu'élevés, peuvent-être considérés comme moyens. Le 15 c. vert, tête bêche vertical, de 1849 (le seul connu) accompagné il est vrai d'un 15 c. vert coupé et d'un 1 fr. carmin, se vendit 62.000 fr. en 1924 (Ferrari, 19, 20, 21 nov. n° 19). Le 20/ sur 1/ avec surcharge noire, de la cote du Niger (il n'existe qu'un exemplaire) s'adjugea pour 12.500 fr., en 1922 (Ferrari, nov. n° 128). Le 1 p. rouge sur azuré, des Bermudes 1854, excessivement rare, ne fit que 30.000 fr. en 1922 (Ferrari, nov. n° 122). Le 5 c. rouge sur chamois, Lockport (E. U.) 1846, oblitéré sur lettre, avec valeur manuscrite à l'encre noire,

seule pièce connue, n'atteignit que 75.000 fr. en 1922 (avril Ferrari, nº 562). Le 5 c. bleu, Livingston (E. U.) en paire (très rare) réalisa 22.000 fr. en juin 1922 (Ferrari 14, 15, 16 juin, nº 17). Le 5 c. rouge du Mont Lebanon (E. U.) excessivement rare, s'arrêta à 13.500 à la même vente. Le 10 c. sur 5 c. noir sur lettre, New Smyrna (E. U.), seul exemplaire connu ne s'adjugea que pour 10.000 fr. à la même vente (nº 72). Le 3 sk. jaune (au lieu de vert) de Suède 1855, quoique seul exemplaire connu, ne trouva acquéreur qu'au prix de 30.000 fr.

Enfin nous trouvons, pour ces mêmes objets uniques, des prix beaucoup plus minimes que l'on pourrait presque qualifier de prix ordinaires et courants. Le 10 c. rouge sur bleu, Union town, très rare, ne se vend cependant en juin 1922 (Ferrari nº 112) que 3.600 fr. Le Honduras 1891 avec surcharge Two en noir sur 50 c., dont quelques exemplaires seulement sont connus, n'atteint en novembre 1922 (Ferrari nº 230) que 2,700 fr. Et même, n'a-t-on pas vu une enveloppe de papier blanc jaunâtre du 5 c. brun rouge de New-Haven, dessin fait à la main, avec signature E.-A. Mitchell, constituant une pièce unique, s'arrêter au prix de 650 fr. (avril 1922, Ferrari nº 564) ?

A un même degré de rareté, correspondent donc, des prix tout différents, suivant les circonstances. La rareté objective n'a donc une valeur — dans la fixation du prix — qu'en tant qu'élément subjectif d'appréciation; pour acquérir une importance économique, il faut qu'elle soit pesée par l'homme. Et ainsi, se trouve largement corroborée, par ces nouvelles expériences, la conclusion à laquelle nous étions déjà arrivés.

Mais si nos deux séries d'observations se rejoignent sur les questions de l'instabilité et de la multiplicité des prix, en est-il de même quant à la délicatesse ou exigences de la demande ? Un seul doute ne saurait subsister. Chacun sait que le prix d'un même timbre rare, varie énormément quivant qu'il a ou n'a pas toutes ses dents, toute sa chair, que son oblitération est normale ou trop forte, suivant que son centrage est plus ou moins parfait, etc... Nous ne présenterons qu'un exemple, qui suffira largement d'ailleurs pour mettre en lumière, cette délicatesse dont les bases matérielles, parfois même, nous échappent.

Il s'agit des timbres de New-Haven, de la vente Ferrari (avril 1922). Nous connaissons le nº 564 : 5 c. brun rouge sur enveloppe de papier blanc jaunâtre, dont le prix ne fut que de 650 fr. Le nº 565 nous présente un 5 c. brun rouge sur enveloppe de papier chamois, avec la même signature de E. A. Mitchell; et voilà le prix qui s'élève à 20.000 fr. Nous retrouvons avec le nº 566, le même 5 c., sur enveloppe de papier légèrement azuré et avec signature E. A. Mitchell à l'encre brune : le prix alors se fixe à 50.000 fr. Enfin la même enveloppe, avec la même signature à l'encre rouge mais avec une netteté moindre dans le timbre, ne trouve acquéreur qu'au prix de 5.000 fr. (nº 567).

C'est bien l'ensemble des caractéristiques décrites par notre première étude, que nous retrouvons ici. Ces observations complémentaires renforcent donc singulièrement, nos conclusions antérieures.

II. — Prix des Tableaux

Ne faudrait-il pas dès lors s'en tenir là ? Ce serait chose parfaitement plausible, mais il semble bien que l'examen des prix atteints dans les ventes de tableaux célèbres, puisse apporter une utile contribution, dans la recherche des constantes dont la valeur est d'autant plus grande que le domaine sur lequel elles se révèlent est plus vaste.

Il faut ajouter d'ailleurs que nous nous trouvons ici dans des situations de monopole beaucoup moins délicates que celles que nous avons pu découvrir en matière de livres rares et même en matière de timbres. Il y a là, trois domaines qui se complètent fort heureusement : le premier est celui où règne en maître l'élément qualitatif, le deuxième est intermédiaire et laisse apercevoir le troisième qui est le domaine quasi absolu de la situation objective de monopole. Le monopole ici, dérive en effet tout naturellement de l'unité réelle d'ouvrage ; ce qui n'était qu'exception — exception d'ailleurs élargie dans notre deuxième enquête — est devenue règle générale. Par contre, on ne saurait retrouver là, toute la multiplicité de cas monopolistiques décelés antérieurement.

Voyons donc ce que l'expérience peut nous apprendre, en ce nouveau domaine. Nous nous en tiendrons à un nombre restreint de ventes, pour ne pas alourdir par trop cet exposé déjà long.

Le tableau de COROT, *Les maisons Cabassud à la ville d'Avray*, se vendit en 1875, à la mort de l'auteur, 3.700 fr. (1) ; à la vente Maurice Gentien, décembre 1923, sur une demande de 35.000 fr. il atteignit 50.100 fr. — Sa *Rome* adjugée en 1875, 80 fr., atteignit 25.000 fr. à la vente du 25 juin 1926. — *L'entrée du parc de Saint-Cloud*, passait, aux mêmes dates, de 240 fr. à 155.000 fr. — *Les maisons au bord de l'eau*, Voinsinlieu, près Beauvais, parti de 2.080 fr. à la même vente Corot de 1875, s'élève jusqu'à 141.000 fr. à la vente du 25 juin 1926 (2).

Une baigneuse de TROYON avait été vendu, à la mort du peintre (1865), 78 fr. ; à la vente d'Alexandre Dumas fils, en 1822, il s'adjuge pour 400 fr. et monte à 9.200 fr. à la vente M. Gentien de 1923.

Trois études de costumes persans et souliotes de DELACROIX, s'était acheté 310 fr. à la vente Degas 1918 ; Haïn le paya le 22 juin 1925, 2.600 fr.

Le pastel de DEGAS *Trois danseuses en bleu*, payé 6.000 fr. à la vente Degas de 1918, fut adjugé 33.000 fr. le 22 juin 1925 à M. Marcel Bernheim — *Une femme nue, assise se coiffant*, du même, vendu 4.000 fr. à la deuxième vente Degas, fut acheté 15.500 fr. par M. de Némès, le 22 juin 1925, sur demande de 8.000 fr. — *Trois danseuses en bleu, décor de paysage* passa de même de 6.000 en 1918 (première vente Degas n° 178) à 33.000 en 1925 (vente du 22 juin) (3).

La mort de Léonard de Vinci, par INGRES, s'était payé en 1867 à la vente de l'artiste, 2.700 fr. ; en juin 1924, la vente Nitta poussait le tableau à 19.500, qui atteignait 24.000 fr., le 23 juin 1925 (3).

Le Portrait de la Comtesse du Barry par DROUAIS avait fait 18.000 fr. en 1895 ; il réalisait à la vente de la collection Lehmann en juin 1925, la somme quelque peu extraordinaire de 300.000 fr.

La fameuse toile de FRAGONARD *Fanchon la Vielleuse*, s'était vendue 12.000 fr., en 1890 (vente Rothan) ; elle fut poussée jusqu'à 680.000 fr. à la dite vente Lehmann de 1925.

La Barque de RENOIR avait été acheté 2.500 fr. en juin 1906 ; à la vente Gangnat, qui fut l'apothéose de l'œuvre de Renoir (4), et une apothéose bien française puisque tous ses tableaux, chose remarquable, furent achetés par des Français, il atteignit 174.000 fr.

Le tableau de WATTEAU *La Famille*, avait fait 3.350 fr. à la vente Lallemand de 1894 ; M. Seligmann l'acquit en juin 1925 (vente des 17-18, n° 106) pour la coquette somme de 260.000 fr. (5).

---

(1) Sous le titre : *Les Lavandières*.
(2) *Gazette de l'Hôtel Drouot*, 17 juin 1926.
(3) *Gazette de l'Hôtel Drouot*, 23 juin 1925.
(4) Les tableaux de la vente dont le coût d'achat, au dire des plus experts, avait été de 100.000 fr. environ, firent un total de 11.400.000 fr.
(5) *Gazette de l'Hôtel Drouot*, 20 juin 1925.

Le 1er mai 1906, la maison Bernheim Jeune, mettait sur le marché le tableau de CÉZANNE : *Le grand arbre au lieu dit Montbriand* : son prix définitif fut de 5.000 fr. Le 24 juin 1925, M. Hessel se l'adjugeait au prix nouveau et majoré, de 528.000 fr. (1).

Citons pour finir le fameux pastel de MAURICE QUENTIN DE LATOUR: *Portrait de Madame Rouillé de l'Estang* qui, payé 31.550 fr. seulement à la vente de la marquise du Plessis Bellière en 1897, et 365.000 fr. à la vente Sigismond Bardac, en 1920, se poussa, à la célèbre vente Dutasta des 3 et 4 juin 1926, à la somme respectable de 1.000.000 fr. (2).

Nous estimons que ces multiples exemples suffisent largement, sans plus amples commentaires, à nous prouver que les caractéristiques précédemment découvertes des Prix de monopole, en matière d'objets rares, ne sont pas particulières à telle catégorie d'articles mais bien générales et communes à tous objets. Ces dernières observations n'ont fait qu'accentuer nos remarques antérieures sur la variabilité, la multiplicité, la délicatesse, la « personnalité » au sens plein du mot, de tous ces prix, en même temps que sur leur extrême élévation, leur progression à peu près constante.

APPENDICE

Les multiples observations auxquelles nous venons de procéder aussi bien dans le domaine des livres que dans celui des tableaux ou timbres rarissimes et uniques, nous ont mis en présence d'une hausse des prix presque générale et nettement caractérisée. On pourrait être tenté, en de telles circonstances, de croire qu'un tel mouvement soit, en quelque sorte mécanique et fatal. Il n'y a rien là, au contraire, de nécessaire car l'élément subjectif ne se complaît point facilement en de semblables uniformités.

Si les cas de baisse, en ces dernières années, sont exceptionnels et rares, cette situation dérive tout d'abord de ce que nos moyens formels de paiement se sont accrus dans une proportion telle que les prix sont quintuplés et sextuplés sans que la valeur réelle d'appréciation ait subi quelque modification (3). Cela provient, en second lieu, du nombre considérable d'acheteurs étrangers, venus depuis la guerre sur le marché (4) attirés par nos richesses artistiques mais surtout, peut-être, par les facilités d'acquisition que leur donne précisément la dépréciation de notre monnaie et qui luttent avec grand brio contre les collectionneurs français pour exporter dans leurs pays trop modernes, les œuvres d'art, gloire de notre pays.

Des cas de dépréciation artistique existent cependant. Nombreux en effet sont les objets uniques ou très rares qui, bien que bénéficiant d'une majoration sensible, n'ont pas toutefois fidèlement suivi la courbe ascendante des « index numbers ». Il est des articles qui ont même subi des baisses très nettes.

Nous avons vu par exemple — pour nous reporter à une époque qui ne connaissait pas nos bouleversements monétaires — que *Les Baisers* de Dorat qui coûtaient à leur apparition, en 1770, 20 livres, étaient tombés à 10 fr. en 1838 à la vente Pixérécourt. De même, *Les Figures de l'Histoire de France* qui s'étaient vendues 993 livres en 1783, tombaient à 471 fr. à la vente Lamy (5).

---

(1) *Ibidem*, 25 juin 1925.
(2) *Ibidem*, 5 juin 1926.
(3) *supra*, p. 65.
(4) *Gazette de l'Hôtel Drouot*, 27 oct. 1925, 1re colonne : *Chronique des Ventes.*
(5) *supra*, p. 67 et 71.

Dans les ventes les plus modernes, de semblables soubresauts se rencontrent aussi. Le fusain de Degas, intitulé *La répétition de danse* qui avait fait 5.100 fr. en mai 1918 (1re vente Degas, n° 246) tombait à 4.400 le 22 juin 1925 (*Gazette* du 23 juin 1925).

Un autre fusain, *Après le bain, femme s'essuyant*, s'était vendu 8.800 fr. en ce même mois de mai 1918, et arrivait avec peine à 7.000 le 21 janvier 1924. Malgré la hausse générale enregistrée pour les articles vendus à l'*Hôtel Drouot* le 12 juin 1926, on voyait cependant *Le portrait présumé de Voltaire* par Mercier, adjugé 2.100 fr. en 1917 à la vente Faucigny Lucinge, tomber à 1.850 fr. A la même vente, *Le Baptême du Christ* de Rottenhammer de son côté passait de 950 fr. à 750 fr. en la journée du 12 juin.

De tels exemples, qu'il serait possible de multiplier, accentuent encore les idées mises en lumière précédemment. A notre avis, ils font même davantage, car ils posent, indirectement en quelque sorte, le problème du monopole bilatéral.

Il est bon de noter tout d'abord que le monopole bilatéral ne se rencontre pas, à tout prendre, très fréquemment sur le champ économique, et lorsqu'il semble se réaliser, il reste à le préciser et à en connaître, de façon nette, les résultats. Or ces résultats, pratiquement, sont dans la majorité des cas inconnus; l'étude directe d'une telle hypothèse est donc très difficile.

Mais ici nous pouvons faire des constatations qui, si elles restent un peu lointaines, demeurent cependant utilisables. Et en effet que voyons-nous? Une baisse de prix provoquée par une abstention d'acheteurs, unie, d'ailleurs, parfois, à une moindre capacité d'achat, C'est cette abstention qui détermine un acheteur-limite plus modeste, et à cette détermination se réfère un resserrement entre les estimations respectives du vendeur et de l'acheteur définitif.

Dès lors, n'est-il pas possible de poursuivre ce mouvement, par l'imagination du moins? A la limite, c'est-à-dire au moment où la diminution du nombre des acheteurs est telle que le vendeur est en présence d'un seul acquéreur éventuel, le resserrement entre les estimations est poussé à son maximum et le prix, fixé maintenant non par le dernier des consommateurs, mais à la fois par l'acheteur et le vendeur, se trouve ramené à un taux de beaucoup inférieur au précédent.

La recherche de l'établissement d'un monopole bilatéral au moyen de groupements d'acheteurs de la part des gouvernements, dont le commerce se trouve menacé par des monopoles de vente étrangers (1), est l'illustration la plus catégorique de notre raisonnement. Les faits de baisse consignés ci-dessus, nous semblent, de la sorte, dignes de la plus grande attention.

(1) Cf. Les idées de M. Hoover, au sujet de la défense des producteurs américains contre les monopoles étrangers : *Bulletin Quotidien*, 2 avril 1924.

CONCLUSION

Tout ce que nos premières observations ont décelé, tout ce que les suivantes ont découvert ou confirmé, se ramène donc à cette idée fondamentale, suivant laquelle *les prix monopolistiques des livres rares et uniques, se caractérisent par la prépondérance exclusive de l'élément subjectif, du facteur psychologique* (1). C'est là, la conclusion expérimentale qu'il ne nous faut plus perdre de vue.

I. — Cette influence est si complète qu'en elle se trouve, en effet, l'explication finale de nos remarques antérieures. C'est elle, tout d'abord, qui suscite la série de *cas monopolistiques* que nous avons remarqués au début. Le monopole peut en effet dériver du fait matériel que l'objet est unique; mais au milieu d'une multiplicité d'objets, semblables dans leur essence (texte, par exemple), l'esprit peut discerner tel caractère particulier, et par l'importance primordiale qu'il attache à une telle particularité, en faire un article unique. Nous dirons même que dans une semblable hypothèse, le prix sera plus sûrement monopolistique que dans la précédente, car, ici, effet et situation de monopole sont concomitants, ou plutôt même, la situation est créée en raison de l'effet produit, tandis que, dans l'autre cas, situation et effet peuvent se trouver isolés et mutuellement indépendants.

II. — Mais si, en ce domaine, comme nous venons de le voir, la puissance de l'élément subjectif n'est que partielle, puisque le monopole peut être réalisé par un simple concours de circonstances de fait, au contraire, quant *aux effets de monopole* proprement dits, son pouvoir est absolu. (2)

a) C'est dans une large mesure qu'en dérive d'abord cette variabilité spéculative des prix dont l'équivalent ne saurait être trouvé dans aucun autre domaine. Ces larges courants d'opinion qui provoquent ces baisses et ces hausses d'ampleur variable, et dont nous avons été témoins, peuvent, sans doute, contenir un élément social, entraînement collectif plus ou moins conscient, mais le fond même demeure psychologique et individuel, car c'est bien, en définitive, en ce centre psychologique que l'on peut trouver, selon les expressions de Paul Bureau « le fil conducteur sur lequel sont branchés, si l'on peut dire, les sentiments et les désirs, les instincts et les tendances, les craintes et les résolutions » (3).

b) C'est aussi à ce subjectivisme triomphant qu'il faut rapporter la diversité extrême des prix d'objets monopolistiques, cette diversité qui donne à ce domaine un aspect quelque peu chaotique et qui a toujours conduit les Economistes, épris d'ordre, d'harmonie et d'équilibre, à s'en écarter, comme de quelque chose d'absolument étranger à leur Science.

N'y aurait-il pas eu là, de leur part, une erreur capitale? Ce qui était paradoxe

---

(1) Bourguin avait déjà signalé — avec grande justesse — qu'on ne saurait, sans abuser des mots, parler d'une valeur « en soi » de ces objets, sous prétexte de découvrir l'existence d'un prix raisonnable. « Pour déterminer la juste valeur intrinsèque, il faudrait calculer le prix correspondant exactement à la dose de mérite et d'utilité du tableau, comparé à l'utilité d'une certaine quantité d'argent et d'autres marchandises. Or, c'est ce qu'on ne saurait faire; la valeur artistique d'un tableau, non plus que son utilité pour la satisfaction de nos besoins intellectuels, ne se traduit pas en chiffres constituant le juste prix. Il n'y a donc pas, pour notre tableau, une valeur d'échange en soi, indépendante des prix qu'il a atteints dans les marchés où il a figuré », *Revue d'Economie Politique*, 1895, p. 233.

(2) Et c'est précisément parce que tous *les effets de monopole* sont sous l'empire de l'élément subjectif que *les cas de monopole* dont nous venons de parler — ceux dont l'existence est intimement liée aux effets — peuvent être qualifiés de subjectifs.

(3) *Introduction à la Méthode Sociologique* de Paul Bureau, 1923, p. 175. Nous ne souscrivons donc pas, sur ce point, aux idées de Durkheim, pour lequel « il y a entre le psychologique et le social, la même solution de continuité qu'entre la biologie et les sciences physico-chimiques ». *Méthode Sociologique*, p. 128.

et « incompréhensible farandole », anormal, insensé, comme le rêve et la névrose, trahirait, suivant la psychologie la plus moderne (1), le fond intime de notre être dont les forces inconscientes, multiples et complexes, sont si difficiles à saisir; et ce serait dès lors, par l'étude du « désordonné », par l'analyse de ces faits d'instabilité, qu'il serait possible de retrouver la vraie trame psychologique des individus. De même ici, n'y aurait-il pas lieu de commencer par l'étude même de ces désordres apparents — que jusqu'alors on a dédaignés — pour comprendre véritablement et logiquement, le jeu de l'appréciation économique, de la vie économique même? Nous posons la question; plus tard, nous verrons s'il est possible de répondre par l'affirmative. Présentement, il nous suffit de signaler, dans le subjectivisme, le trait d'union et l'explication, aussi, de ces multiples prix, qui ne font, en définitive, que traduire la diversité de la personnalité humaine.

c) Et si, enfin, les éléments objectifs n'ont de valeur quant au prix, que lorsqu'ils sont pensés, pesés, par l'homme, c'est bien à la même idée, d'après laquelle les effets de monopole ne peuvent se concevoir que sous l'angle subjectif, qu'il faut se référer pour en avoir l'éclaircissement.

Nous avons constaté en particulier, l'influence réduite de l'élément coût de production sur le prix de vente. Sans doute, le coût de production n'est pas sans jouer un certain rôle. Pour l'amateur ce coût se compose du prix d'achat augmenté de l'intérêt du capital immobilisé, et d'un certain profit raisonnable de spéculation. Et ce coût peut être considéré du côté du vendeur comme constituant très souvent le minimum au-dessous duquel la vente serait refusée.

Mais on peut remarquer tout d'abord que, dans certains cas, ce prix de revient ne saurait entrer en ligne de compte, par suite de la nécessité de vendre où peut se trouver le détenteur du bien. Et en second lieu, s'il constitue un minimum, rien ne dit que le Prix de vente coïncide avec lui. On peut même affirmer que, le plus souvent, il s'en éloignera, parfois considérablement, car ce prix est déterminé en définitive par la demande. Or, cette demande peut tenir compte de cet élément mais elle en fait intervenir beaucoup d'autres plus importants, capable de déterminer un taux d'échange beaucoup plus élevé.

Le coût existe mais, du côté de la demande, il n'intervient plus qu'en tant qu'élément d'appréciation. C'est dire qu'il revêt un caractère nettement subjectif.

De même, nous avons touché du doigt, l'influence toute relative de l'élément « rareté ». Est-ce à dire qu'il faille écarter, d'une façon définitive, le concept de rareté mathématique, au profit de la seule notion d'utilité? En réalité, la rareté doit toujours être distinguée de l'utilité; elle n'agit sans doute que psychologiquement et, à ce point de vue, elle se rapproche singulièrement de l'utilité; mais elle reste cependant toujours, quelque chose de quantitatif. Il y a donc là deux éléments à associer mais non à fondre. Telle est la solution qui nous semble la plus rationnelle et la plus conforme aux faits, contraire, il est vrai, aussi bien à la Théorie Autrichienne qui réduit la rareté à l'utilité, qu'à la Théorie mathématique qui procède à l'absorption de l'utilité par la rareté, mais fidèle à la tradition française (2).

Ainsi donc, le monopole, dans sa source comme dans ses effets, se trouve en ce domaine, sous le règne prépondérant du facteur psychologique, subjectif. Ces prix ne sauraient donc s'expliquer en dehors d'une analyse psychologique de l'homme, unie d'ailleurs à une connaissance approfondie du milieu, car le jeu des appréciations humaines ne se fait pas « en l'air » mais se trouve en liaison étroite avec la vie économique tout entière.

(1) Cf. Les analyses de Freud.
(2) Turgeon. *Revue d'Economie Politique*, 1925, p. 97.

CHAPITRE II.

BIENS EN QUANTITÉ RELATIVEMENT LIMITÉE

Procédant du simple au complexe, nous allons, après ce premier stade, parcourir le domaine contigu des objets multiples mais dont les quantités sont encore plus ou moins limitées. Ce domaine, quoique de la sorte circonscrit, demeure fort étendu; nous essaierons par des exemples judicieusement choisis, de le traverser dans sa plus grande largeur.

C'est ainsi que nous débuterons par l'examen d'articles reproductibles mais dont le prix n'a, à peu près, aucune action sur la production, comme, par exemple, les vins fins monopolistiques, pour porter ensuite notre attention sur les articles monopolisés, à production limitée mais continue tels que le camphre, le diamant.

Section I. — VINS FINS MONOPOLISTIQUES

La première question qui se pose à nous, est celle de savoir s'il est possible de parler ici de monopole; dans le cas d'une réponse affirmative, nous aurons alors à observer les prix atteints par ces produits.

I. — Nombreux sont ceux qui refusent encore aux grands vins, le caractère monopolistique (1), par suite de la concurrence qu'ils se font entre eux. Dans la critique que l'on dresse, on oublie précisément que la qualité est parfois susceptible de faire naître, à elle seule, des situations de monopole : nos recherches antérieures sont suffisantes, estimons-nous, pour le prouver. Est-ce à dire que la quasi concurrence existante soit à dédaigner de façon absolue ? Nullement, car c'est un facteur déterminant du prix dont il faut tenir compte.

En fait, la limitation des terres susceptibles de produire le grand vin, si elle n'est pas source de monopole (2), est du moins un élément préparateur de monopole. Or cette limitation est fort importante : sur 26.500 ha. consacrés à la vigne en Côte-d'Or, par exemple, 2.500 à peine sont plantés en pinots, seuls raisins capables de fournir le vin dont la haute réputation est quasi universelle. Il faut ajouter que cette limitation n'est pas simplement relative au terrain mais atteint aussi les plants, en ce sens que les vieux ceps sont seuls en mesure de produire le nectar convoité, les vins provenant de nouvelles plantations, quelle que soit la richesse du terrain, étant très ordinaires et n'ayant des grands vins ni le corps, ni la couleur, ni le bouquet, ni la finesse. Mais c'est la qualité qui, véritablement, crée en leur faveur une situation de monopole. Sans doute, en Bourgogne, les climats de Beaune, Chambertin, Vougeot, Morey, Chambolle, Vosne, Nuits, Pommard, Volnay, Meursault se disputent la faveur du consommateur, mais pour le gourmet, ce sont là vins différents autant que des ouvrages reliés par Derôme ou brochés frais, pour le bibliophile.

« Le Volnay, remarquera-t-il, est le plus léger, le plus fin, a le plus de primeur; Pommard a plus de corps et de franchise, se soutient mieux dans les pays chauds; Beaune a plus de couleur, est plus agréable à boire et est encore plus franc; Savigny et Chassagne sont plus mœlleux à la seconde et à la

(1) Dans le langage courant, on emploie parfois, aux pays de vignobles, le mot de « monopole »; il signifie alors location à un seul individu d'un grand crû. C'est ainsi par exemple, que la maison Chauvenet a le monopole de l'Hospice de Nuits, pour 10 ans. Le sens que nous attribuons ici, à ce vocable, est donc plus compréhensif.

(2) Ce qu'estimait, à tort, selon nous, St. Mill (*Economie Politique*, liv. 2, chap. XVI, § 2).

troisième feuillée, etc... (1). C'est ainsi que se personnalisent ces vins qu'au premier abord, on serait tenté de mettre sur le même pied.

D'ailleurs, la qualité sera considérablement aidée dans son rôle monopolisateur, par l'authenticité des produits fournis. Et l'on peut même dire, sans craindre d'être taxé d'exagération, que c'est l'authenticité qui fait la grande valeur d'un produit et porte au loin sa renommée. C'est bien ce caractère qui avait, par exemple, détaché nettement les vins de l'Hôpital de Beaune, des autres grands crûs qui restaient stationnaires alors que les cuvées de l'Hôtel-Dieu arrivaient peu à peu à des prix plus élevés. Le résultat des enchères, puisque la vente s'effectue ainsi depuis 1859, était, en effet, imprimé par les soins de l'Administration et il en était remis aux adjudicataires un certain nombre d'exemplaires qui faisaient foi de leur acquisition (2) et les qualifiaient détenteurs du vrai vin des Hospices.

Et c'est aussi pour accroître l'authencité, et donc le caractère monopolistique de nos grands vins, qu'est intervenue la fameuse loi du 6 mai 1919 sur les appellations d'origine. En réalité, qu'il y ait eu dans une certaine mesure, accroissement de garantie pour le consommateur, c'est chose indéniable mais il ne s'agit là en réalité que d'un progrès tout relatif, car si la loi interdit au négociant de vendre, sous telles dénominations, plus de vin qu'il n'en a acheté, elle ne l'empêche nullement de vendre sous cette appellation un autre vin (3), de même qu'elle laisse sans contrôle les restaurateurs, les détaillants, les étrangers, dispensés du registre d'appellation d'origine (4).

Préparé par la limitation de terres appropriées à une telle production, le monopole s'établit donc par la conjonction de la qualité et de l'authenticité, unie à l'absence plus ou moins caractérisée de concurrence effective et directe entre vendeurs d'un même vin.

II. — On peut donc parler de monopoles en ce domaine. Nous ne voulons pas dire évidemment, notre paragraphe précédent suffirait à le faire comprendre, que tous les propriétaires de crûs classés, sont des monopoleurs, car si entre eux la concurrence est réelle, dérivant du fait qu'il s'agit d'un vin de même qualité, on ne saurait encore parler de monopole. Il s'agit donc d'établir, parmi les différentes situations qui peuvent se présenter, de sages discriminations.

Les vins de l'Hôpital de Beaune nous semblent présenter les meilleures conditions monopolistiques, par suite de leurs qualités, de leur authenticité surtout et de l'absence de concurrence directe puisque le domaine est « contrôlé », dirigé par une seule volonté. Faisons donc porter notre attention sur les prix qu'ils nous présentent.

Et tout d'abord, demandons-nous quelle fut l'évolution générale de ces prix. D'après le tableau du prix des vins de la région beaunoise, dressé, depuis 1592, par l'Abbé Dubois, curé de Volnay, les vins de l'Hospice de Beaune ne prirent guère de valeur qu'à partir du XVIII^e^ siècle, malgré que depuis longtemps les qualités des vins de Beaune aient été reconnues (5). La situation de monopole était bien réalisée mais la demande étant trop faible et trop restreinte, les effets monopolistiques ne se manifestaient pas. Il est à remarquer d'ailleurs, qu'il en fut de même, ou plus tôt ou plus tard, pour tous les vins de Bourgogne (6).

A partir donc de cette époque, les prix suivirent une longue progression avec de sensibles oscillations. Le système de vente par soumission, dans lequel les différents prix offerts étaient ignorés des soumissionnaires et qui se substitua, à

(1) COURTÉPÉE, cité par LAVALLE : *Histoire et Statistique de la vigne et des grands vins de la Côte-d'Or*, 1855, p. 139.
(2) FONDET. *Le domaine et les vins de l'Hôpital de Beaune*, 1910, p. 137.
(3) *Revue viticole belge* nov. 1924.
(4) *Bulletin mensuel de la chambre syndicale des négociants de Côte d'Or*, mai 1924.
(5) Cf. les exemples fournis par Fondet *op. cit*, p. 135 note.
(6) LAVALLE *op. cit*, p. 99 et 146.

un certain moment au régime de la vente à l'amiable, puis le système de la vente aux enchères, permirent, en accentuant le caractère monopolistique de ces produits, de désolidariser leurs prix d'avec ceux des crûs voisins et de permettre une élévation sensible des cours (1). La connaissance des prix de ces vins fameux, à l'époque contemporaine, va nous permettre d'apercevoir, à côté de cette hausse lente et continue qui traduit le développement de plus en plus grand des débouchés, les principales caractéristiques susceptibles de retenir l'attention. Nous choisirons, comme exemples, les trois meilleures d'entre les cuvées, les Chancelier Rolin, Guigone de Salins et Dames Hospitalières, en adjoignant aux prix, à partir de 1910, le montant de la production.

Dates	Chancelier Rolin	Quantité en pièces	Guigone de Salins	Quantité en pièces	Dames Hospitalières	Quantité en pièces
1900(2)	600		480		—	
1901	300		—		—	
1902	440		640		520	
1903	1.680		1.600		1.600	
1904	2.100		1.400		2.050	
1905	350 (M)		300		150	
1906	4.000		3.200		1.720	
1907	1.500		1.200		1.240	
1908	1.220		1.240		620	
1909	2.000		3.190		3.300	
1910(3)	Pas de récolte	—	—	—	—	—
1911	7.400 (TB)	3	6.050	3	6.050	3
1912	3.400	4	3.000	4	1.750	3
1913	1.320	5,1	1.350	4	1.270	4
			1.220	4		
1914	1.730	3,1	2.420	4	1.850	3
1915	8.700 (TB)	4	5.800	6	5.200	7
1916	1.120	8	1.240	8	1.060	6
	1.175	6,1	1.400	6	1.100	5,1
1917	1.700	6	2.000	5	2.320	2
1918	6.500	6	7.020	5	5.000	5
	6.800	6	6.020	5		
1919	9.000	5	14.000	5	9.000	4
	8.000 (TB)	5	14.000	5		
1920	6.800	5	6.020	6	4.540	5,1
	6.800	5	6.020	6	4.640	5
1921	7.350	5	6.180	5	5.350	6
	7.100	5	5.820	5		
1922	4.000	4	4.900	6	3.050	5
	4.020	4	4.520	6	3.060	5
1923	11.000	5	11.200	5	9.000	4,1
	11.000 (B)	4	11.500	5	8.900	4,1
1924	9.700	5	9.300	6	9.600	5
	9.920	4	9.400	6	9.600	5

(1) Fondet, p. 135.

(2) Fondet, p. 157. Le prix est fixé par *queue* (456 l.); les quantités sont calculées par *pièces* (228 litres).

(3) Renseignements tirés du grand livre des ventes de vin (1910-1924).

L'examen d'un tel tableau peut nous permettre de préciser les différentes caractéristiques de ces prix et d'apprécier l'importance des éléments qui concourent à leur formation.

Ce qui frappe les yeux, dès le premier abord, c'est *l'instabilité de tels prix.* De 1900 à 1910, le prix de la cuvée du Chancelier Rolin, par exemple, oscille entre 300 et 4.000 fr.; de 1911 à 1916, époque à laquelle la hausse des indices généraux des prix n'était encore que légère (1), les prix s'étagent de 1.120 à 8.700 fr.; de 1917 à 1924, les limites se fixent à 1.700 et 11.000 fr. D'ailleurs, il ne s'agit pas ici, d'évolution lente, de passage insensible entre prix successifs, mais au contraire de mouvements brusques, analogues un peu, quoique de moindre amplitude, à ceux qu'il nous a été permis d'étudier dans le chapitre précédent : de 7.400 (Ch. R. 1911) nous tombons à 3.400, (1912) puis à 1.320 (1913), pour remonter successivement à 1.730 et 8.700 (1914,1915) et revenir au taux moyen de 1.120 et 1.175 (1916). L'observation de plus grandes périodes, ne ferait que corroborer cette remarque.

Mais alors, comment expliquer ces brusques variations? Telle est la question qui se pose logiquement à nous. Les faits vont, par eux-mêmes, nous permettre d'y répondre.

Si on rapproche, en effet, les uns des autres, en les comparant, les divers chiffres ci-dessus cités, il est facile, tout d'abord, de nous rendre compte de l'influence primordiale qu'exerce ici, *l'élément qualité.*

Une même récolte produit en 1911, trois pièces de la cuvée Ch. Rolin, trois de la cuvée Guigone de Salin et trois des Dames Hospitalières. Et cependant les prix sont respectivement de 7.400 pour la première et 6.050 pour les deux autres. L'élément discriminateur a été la qualité.

De même que par elle s'établissent des différences entre cuvées d'une même année, de même s'opposent les récoltes successives. La plupart des variations brusques proviennent, avec l'arrivée sur le marché d'acquéreurs plus nombreux ou plus riches, des qualités diverses que présentent les vins de chaque année. C'est ainsi qu'aux années réputées bonnes et même excellentes, comme 1911, 1915, 1919, le chancelier Rolin atteint les sommes de 7.400, 8.700 et 9.000 fr., alors qu'en une année mauvaise comme en 1905, il ne se vendait qu'au prix de 350 fr.

Mais à la question de qualité, se mêle étroitement celle de *quantité,* nous l'avons vu plus haut. Il faut avouer cependant qu'ici, cette dernière notion ne joue qu'un rôle assez restreint. Les années 1911 et 1915 furent de très bonnes années, la dernière, un peu plus abondante : la cuvée Chancelier Rolin passa cependant de 7.400 à 8.700 fr.; il est vrai, par contre, que la cuvée Guigone de Salin et celle des Dames Hospitalières tombèrent de 6.050 à 5.800 et 5.200 fr. La quantité qui, dans ces deux cas, semble avoir influé sur le prix, naturellement dans le sens de la baisse, n'a pas empêché cependant l'excellente et considérable récolte de 1919 d'atteindre les prix élevés de 8 et 9.000 fr. Mais même dans ce cas, rien ne dit que l'accroissement de quantité n'ait pas agi, ici, dans le sens indiqué, car eu égard au niveau des prix de gros de cette année-là (363 si on place la base 100, en 1914) (2), le taux de 8.000 fr. est peu élevé. La vérité semble donc qu'en général, à un accroissement de quantité corresponde une tendance à la baisse, sans qu'il soit possible d'en préciser nettement l'importance.

Mais ce sur quoi il faut insister ici, c'est *l'influence directe de la demande.* Les éléments quantité, qualité, interviennent à des degrés divers dans la fixation du prix, mais en agissant sur la demande qui reste, en définitive, le seul élément moteur. C'est précisément, à cause de ce subjectivisme dont l'empire s'étend encore à ce domaine, que la qualité joue le rôle primordial, alors que la quantité ne semble

(1) Cf. supra p. 65.
(2) Cf. supra p. 65.

intervenir qu'à titre secondaire. La demande est, en cette matière de goût, quelque peu fluctuante et variée; elle peut être même nettement capricieuse : en voici un exemple pris sur le vif. Il s'agit de la cuvée Guigone de Salin 1919, très bonne cuvée dont le prix s'annonçait relativement élevé : la commission avait fixé la base à 7.000 fr. Mais entre temps, un restaurateur parisien se prit de querelle avec d'autres concurrents et se promit, par vengeance, de se réserver intégrale, toute la production; et c'est ainsi que les 10 pièces se vendirent au prix doublé de 14.000 fr. la queue, laissant fort loin derrière, les autres cuvées qui atteignirent à peine 9.000 fr. (1).

Mais s'il est vrai que la demande soit le fondement du prix, ce prix ne saurait se constituer en dehors du *milieu économique*. Aussi se trouve-t-il influencé par lui. La hausse générale des prix qui commence en 1915, est, dans une large mesure, cause des majorations nouvelles subies dans les prix de ces vins. C'est la monnaie, commun instrument d'échange, qui crée la solidarité entre ce domaine particulier et le domaine économique général.

D'une façon plus particulière, nous ferons remarquer ici deux phénomènes : 1° une tendance à l'uniformisation des prix, par suite de la hausse presque normale des prix inférieurs ou prix courants et de la difficulté rencontrée par les prix supérieurs, à suivre parallèlement ce mouvement général de hausse (2); 2° l'indépendance de ces prix, vis-à-vis des crises de surproduction; les taux obtenus par les récoltes 1920-1921, ne semblent nullement troublés par la grande crise que subit alors le monde économique (3).

Tel est l'ensemble des observations que nous avons pu faire sur les prix de ces articles.

Avant d'en venir aux conclusions, il nous semble bon d'examiner rapidement et à titre complémentaire les prix obtenus par un autre crû renommé, à caractère monopolistique peut être moins prononcé, pour pouvoir mieux apprécier le degré plus ou moins général de nos remarques antérieures.

Prenons, par exemple, le *crû Saint-Georges*, du finage de Nuits. Nous nous en tiendrons au tableau très complet des prix, dressé par le Dr Lavalle, qui, s'il embrasse une période quelque peu lointaine déjà, n'est pas moins susceptible d'offrir d'utiles renseignements.

Quant à la variation générale des prix tout d'abord, elle peut se résumer de la façon suivante : (4)

De 1700 à	1720	80 fr.	à 280 fr.	la queue	De 1810 à	1820	200 fr.	à 1.200 fr.	la queue
1720	1740	60	320	—	1820	1830	200	1.000	—
1740	1760	50	320	—	1830	1840	240	960	—
1760	1780	54	480	—	1840	1850	280	1.000	—
1780	1810	95	960	—	1850	1855	300	1.200	—

Il s'agit donc ici, de « bons prix » mais dont l'élévation n'a rien d'anormal et dont la diversité rappelle celle des crûs de l'Hôtel-Dieu de Beaune. Notons aussi la difficulté pour les prix élevés, de conserver « leur distance » vis-à-vis des plus bas, ainsi que la hausse très nette des prix avec le temps, hausse dont l'explication réside, non pas dans la tendance économique générale d'alors, car de 1800 à 1850

(1) Renseignement fourni par le Directeur de l'Hôpital.

(2) Cette résistance de la demande explique pourquoi les propriétaires de grands crûs ne procèdent jamais à des restrictions dans les quantités vendues, ces diminutions n'ayant d'intérêt que lorsque la demande est susceptible d'accepter une hausse suffisante du prix.

(3) Fondet a fait la même remarque, quant aux crises antérieures de 1882, 1890, 1900, 1907. *Op. cit*, p. 143.

(4) Lavalle *op. cit*, p. 55-61, 65.

en particulier, la tendance est à la baisse (1), mais dans le développement régulier du marché, dans l'élargissement de la demande.

Nous allons maintenant, pour apprécier la valeur de l'élément « quantité » comparer les prix et les quantités respectives, de récoltes excellentes de la première moitié du XIXe siècle (2).

En 1802	il y eut	6,05	pièces récoltées et vendues au prix de	465 fr.
1811	—	0,89	—	600
1819	—	16,85	—	525
1822	—	17,33	—	350
1825	—	12,58	—	500
1834	—	15,69	—	300
1842	—	25,10	—	400
1846	—	16,86	—	500

L'examen de ce tableau nous montre que la quantité n'est pas sans action sur le prix mais que son rôle est relativement restreint. Sans nous flatter d'avoir isolé ici, Prix et Quantité, le fait qu'à des récoltes — de qualité à peu près équivalente — 19 et 28 fois plus considérables (années 1811-1819, 1811-1842), ne correspondent que des diminutions de prix d'un sixième ou d'un tiers, nous paraît suffisamment concluant.

La qualité, par contre, semble être ici de toute première importance. Les rapprochements suivants nous permettent de nous en rendre compte.

En 1811, une récol. de	0,89	pièce,	de qual. excel.,	se vendit à raison de	600 fr.	la queue.
1816 —	1,17	—	nulle	—	100 fr.	
1830 —	1,15	—	passable	—	210 fr.	
1852 —	1,97	—	médiocre	—	180 fr.	

Avec des quantités sensiblement égales, les prix se proportionnent donc directement à la qualité.

Ce nouvel exemple — si restreint soit-il — accroît donc, par suite de ces concordances de remarques, le degré de probabilité qui s'attache aux principales observations, faites à l'égard des vins monopolistiques de l'Hospice de Beaune.

Il nous est permis dès lors, d'envisager les conclusions relatives aux objets monopolistiques, de quantité limitée, reproductibles, mais dont la reproduction est indépendante du prix antérieurement obtenu. *Les prix, en cette matière, dominés par la demande, demeurent élevés et très variables;* et cette variabilité dérive précisément du fait que nous sommes encore ici — toutes nos observations nous l'ont fait toucher du doigt — sur un domaine, *où règnent en maître les considérations subjectives et les questions de qualité.*

Et cependant, l'élévation des prix, l'amplitude de leurs variations, si on les compare à celles que nous avons rencontrées en matière d'objets uniques, sont beaucoup plus réduites. C'est qu'il est intervenu des *éléments pondérateurs* dont l'action s'est déjà fait sentir. L'élément quantité, tout d'abord, a donné aux prix plus de stabilité et les a limités dans leurs évolutions rapides, en offrant à la consommation une masse plus grande de produits. La possibilité, d'autre part, de retrouver dans un laps de temps restreint des biens similaires en qualité — nous avons pu déjà soupçonner ce caractère dans le chapitre précédent — a permis à la demande une plus forte résistance et prévenu, en grande partie, les hausses les plus extraordinaires. L'influence, enfin, des substituts possibles que présentent les autres vins

(1) *Annuaire statistique de la France.* 33e vol., p. 224.
(2) Extrait des données du Dr Lavalle, p. 65.

fins — le désir étant infiniment moins tyrannique ici qu'en matière artistique — n'est pas sans jouer dans le même sens de limitation et de stabilisation, par suite des comparaisons provoquées et de la tendance à l'uniformisation qu'elle fait naître.

C'est donc l'alliance des éléments temps et quantité, unie à celui substituts, qui nous permet de constater, dans ces prix malgré tout « personnels » subjectifs, un peu moins de mobilité et plus de modération.

Section 2. — CAMPHRE ET DIAMANT

Si la reproduction n'a joué, vis-à-vis de ces derniers biens économiques, qu'un rôle secondaire, en est-il de même dans le cas plus complexe, que nous allons présentement étudier, d'articles monopolistiques à quantité limitée, mais dont la reproduction se trouve liée au marché général et au prix précédemment obtenu ? Il y a là une nouvelle solidarité et une influence possible de l'offre qui, jusqu'alors, étaient restées plutôt occultes et que ces observations vont peut-être nous permettre de démontrer.

Nous nous trouvons d'ailleurs en présence, ici, d'un domaine dont l'importance ne le cède pas à l'étendue. La quinine (1), le camphre, le diamant, le mercure, en sont quelques exemples. Dans une lettre adressée au sénateur américain Capper, le secrétaire du Département du Commerce Hoower énumérait naguère les matières à production limitée pour lesquelles existent des monopoles de fait : c'était, pour ne citer que les plus importants et relativement aux Etats-Unis seuls, le nitrate de soude et l'iode contrôlés par le pool des importateurs britanniques, la potasse contrôlée par les organisations de producteurs allemands, le sisal pour fils retors par un groupe de producteurs du Yucatan, le caoutchouc brut et la gutta-percha par les producteurs des colonies britanniques et néerlandaises, la quinine par les producteurs hollandais, l'étain par un groupement de producteurs britanniques, le mercure par les producteurs espagnols et italiens, le café par le gouvernement brésilien et le québracho par un groupement de producteurs et de fabricants étrangers. La valeur totale des importations de ces produits aux Etats-Unis seulement, en l'année 1923, a dépassé 525 millions de dollars (2). Sans doute il ne s'agit ici pour la plupart des cas que de monopoles partiels, sans doute aussi de nombreuses précisions seraient à apporter aux allégations de M. Hoower, en ce qui concerne le caractère monopolistique de ces produits (3), mais ces exemples nous montrent tout au moins qu'en cette matière un intérêt capital s'attache à l'étude du monopole.

La plus grande difficulté que l'on rencontre en ce domaine où se mêlent concurrence et monopole, c'est précisément de reconnaître les situations nettement monopolistiques. Ce travail de discrimination toujours délicat est même presque impossible parfois à réaliser, par suite de la complexité des choses économiques, par suite aussi de l'insuffisance de documents susceptibles d'être consultés.

Si, par exemple, le caractère monopolistique se laisse apercevoir en matière de production camphrière, avec une relative facilité, il en est tout autrement de celle du mercure que nous ne sommes point parvenus à qualifier, de façon nette. Il ne nous a pas été donné tout d'abord de savoir si et dans quelles conditions avait été renouvelé le contrat qu'avait passé la maison Rothschild de Londres, avec le gou-

---

(1) *Revue Scientifique* 1921, p. 119.

(2) *Bulletin Quotidien de la Société d'Etudes et d'Informations Economiques*, mercredi 2 avril 1924. Voir le début de la campagne menée contre ces monopoles, sous la direction de M. Hoower : *Bulletin Quotidien* du 8 janvier 1926.

(3) Cf. pour la potasse par exemple, les précisions indispensables données par le *Bulletin quotidien* des 3 avril et 20 mai 1925.

vernement espagnol en 1912, contrat aux termes duquel ledit gouvernement abandonnait aux Rothschild, l'ensemble de la production d'Almaden, et qui venait à échéance en 1921 (1). D'autre part, l'information suivant laquelle la maison Rothschild se serait assuré le « contrôle de la production italienne, en consentant aux propriétaires des mines des crédits avantageux » (2), information de toute première importance puisque l'Espagne et l'Italie fournissent plus des 4/5 de la production mondiale (3), ne nous a pas paru étayée de faits assez précis, pour que nous puissions proclamer l'existence d'un véritable monopole. Les circonstances extérieures déjà suffisamment délicates à connaître, se compliquent souvent, en effet, de combinaisons d'accords plus ou moins occultes qui rendent la vie économique très difficile à observer et à caractériser.

Nous ne chercherons pas ici à dénombrer tous les cas de monopole que l'on pourrait rencontrer en matière de production limitée; mais fixant notre attention sur quelques cas seulement, nous nous efforcerons de préciser, avec la plus grande exactitude possible, le caractère des monopoles observés, et d'étudier attentivement les prix obtenus par ces articles monopolistiques.

Nous choisirons comme objets de nos recherches deux articles : l'un éminemment utile au sens courant du mot et l'autre somptuaire : le camphre et le diamant.

§ 1. — Le Camphre (4)

Le camphrier est, par lui-même, susceptible de croître dans de nombreuses contrées. On le trouve en Chine, dans l'archipel Malais, en Indochine, en Amérique (Floride et Californie) et au Japon (surtout à Formose). Mais ce sont là des centres de production de richesse très différente et la production japonaise qui représentait à elle seule au début du XX^{e} siècle les 2/3 de la production mondiale, l'a emporté infiniment sur les autres, jouissant en réalité d'une maîtrise du marché caractérisée. C'est qu'en effet, dans les autres contrées ou bien les plantations sont restreintes ou bien, à l'instar de la Chine qui possède par ailleurs des ressources considérables, l'exploitation en est difficile sinon impossible (5). D'autre part, la croissance du camphrier est fort lente : il faut attendre 100 ou 120 ans pour obtenir de l'arbre le meilleur rendement; les plantations nouvelles dans les terrains appropriés exigent une mise en œuvre de capitaux trop importants et de trop grands sacri-

(1) Cf. les informations plus ou moins contradictoires du *Bulletin Quotidien* des 24 mai et 11 sept. 1924.

(2) Cf. *Bulletin Quotidien* 24 mai 1924.

(3) Cf. *Statistische Zusammenstellungen über Aluminium, Blei, Kupfer, Nickel, Quecksilber, Silber, Zink et Zinn*, sept. 1924, p. 11.

En mille kilogs.

Pays	1920	1921	1922	1923
Europe	2,2	1,7	2,8	3,5
Asie	0,1	0,1	0,1	0,1
Amérique	0,5	0,3	0,4	0,4
Total	2,8	2,1	3,3	4,0
Espagne	0,9	0,6	1,3	1,9
Italie	1,3	1,1	1,5	1,6

(4) Cf. Dubosc *Le camphre et sa synthèse*. P. Argence, Paris 1922. — *Bulletin Quotidien*.

(5) Il en est ainsi en Chine, dans le Yunnan et le Fokien montagneux. Trop confiantes, de nombreuses maisons chinoises auraient perdu de l'argent, dans des tentatives d'exploitation : Cf. Dubosc *op cit*, p. 34.

fices dans le présent, pour qu'elles soient entreprises sur une vaste échelle. Ainsi protégée, la production japonaise s'est vue bénéficier d'un *véritable monopole.*

Ce monopole est réel puisqu'il s'est traduit par un pouvoir dominateur sur le marché (1). Il ne faudrait pas en conclure qu'il soit par là même absolu; il se trouve, en effet, limité de différents côtés et voit ainsi son emprise sur la production fortement amoindrie.

La production chinoise — si restreinte soit-elle vis-à-vis de la production japonaise — n'en pèse pas moins parfois sur le marché. En 1907, par exemple, la production s'élevait à 3,5 millions de livres; il est vrai que depuis, elle a considérablement diminué, n'atteignant plus en 1916 que 317.000 livres (alors que Formose fournissait 17 millions de livres). Mais il y a là une production potentielle, si l'on peut s'exprimer ainsi, qui ne cherche, une fois venues les circonstances favorables, qu'à se réaliser. Les hauts prix fixés par le monopole japonais en 1920, par exemple, ont eu pour effet immédiat de quintupler les exportations chinoises qui de 345 tonnes en 1918 passèrent à 1.386 en 1919 et 1.780 en 1920 (2).

La production américaine de son côté aussi, limite la puissance du monopole dès maintenant et se trouve appelée à la limiter de plus en plus, dans le temps à venir. Car si actuellement on n'a à tenir compte que des premières récoltes de Floride dont les plantations ne remontent qu'à 1904, apparaîtront dans une cinquantaine d'années les productions du Texas et de Californie, dont la masse se fera lourdement sentir sur le marché américain et le marché mondial (3).

A côté de ces concurrences, virtuelle ou future, il en est une troisième, infiniment plus dangereuse et dont le pouvoir limitateur s'impose bon gré mal gré, au monopole : nous voulons parler du camphre synthétique qui après un échec retentissant sur lequel nous reviendrons, semble bien, à l'heure actuelle, avoir pris sa revanche car si, à part l'usine suisse « Camphora » près Genève et une petite usine vers Londres, rien n'a subsisté en 1911 des tentatives de production synthétique, des entreprises nouvelles s'élèvent un peu partout à l'heure actuelle, aussi bien en France qu'en Angleterre, en Allemagne et aux Etats-Unis. Le monopole japonais trouve là un rival qui est peut-être appelé à enterrer définitivement le privilège qu'il a détenu jusqu'alors (4).

Après avoir ainsi précisé le caractère monopolistique de cette production, étudions-en *la politique et les prix.*

Le Japon commença l'occupation de Formose en 1896, en vertu du Traité de Simonosaki. Cette prise de possession marqua dans l'exploitation du camphre l'ouverture d'une ère nouvelle. Le Gouvernement Chinois, en effet, avait déjà établi en sa faveur le monopole de fabrication du camphre, mais sa méthode d'exploitation était vraiment barbare, aussi bien d'ailleurs vis-à-vis des employés que vis-à-vis des camphiers, saignant à blanc les forêts et tuant sans merci ceux qui osaient se soustraire au monopole. Le Japon commença par réduire considérablement l'exploitation (5), organisa son monopole par une réglementation méthodique (loi du 5 août 1899) et l'étendit définitivement à tout l'Empire par la loi de juin 1903.

« Les nouveaux règlements eurent pour résultat, affirme Dubosc (6), une

(1) Dubosc *op. cit*, p. 33.

(2) *Bulletin Quotidien*, 11 février 1922.

(3) L'Italie fait des essais intéressants de plantation de camphriers en Sicile : cf. *Bulletin Quotidien* du 6 juin 1925.

(4) *Le Bulletin Quoditien* du 18 juin 1926 signale en effet que l'industrie allemande du camphre synthétique commence à soustraire au monopole japonais, le marché des Etats-Unis. Le gouvernement japonais tente de résister en encourageant la production, par la distribution gratuite de plants de camphriers et la subvention. Y réussira-t-il ?

(5) Dubosc *op. cit*, p. 23.

(6) *Idem*, p. 24.

augmentation considérable dans la production du camphre qui permit, pendant une période d'une vingtaine d'années, de répondre à la consommation sans cesse grossissante, tout en restant maître du marché ». Une telle augmentation, venant d'un monopole, peut paraître au premier abord singulière; elle s'explique cependant à la réflexion. Il pouvait se faire d'abord que, vu l'état du marché, la quantité antérieurement produite n'ait pas été la quantité optimum c'est-à-dire celle susceptible de fournir le produit net maximum; mais surtout, si le Gouvernement japonais a cru devoir agir de la sorte, c'est qu'il y était contraint par la nécessité des choses : s'il voulait rester maître du marché, en effet, s'il voulait que l'avenir ne lui échappât point, *il lui fallait suivre le développement de la consommation*; s'il avait voulu résister à cette pression économique, l'ingéniosité humaine stimulée par l'intérêt, aurait eu tôt fait de lui révéler l'insanité de sa politique. *La politique du monopoleur se trouvait donc dominée ici par le dynamisme de la vie économique.* Et c'est bien au fond, grâce au développement du marché auquel le monopole japonais n'a pas su ou pu toujours s'adapter, qu'est due la résurrection de la production synthétique (1).

Si l'instauration du monopole fut suivie d'un accroissement de production, elle le fut aussi d'une hausse de prix caractérisée. L'année 1899, tout d'abord, vit doubler le prix du camphre qui atteignit alors 7 fr. 35 (camphre brut) et 7 fr. 50 (camphre pur). Il a subi depuis une hausse considérable; en 1907, on le payait en Europe 12 fr. le kilo. C'est alors que, tentés par ces hauts prix, les industriels s'essayèrent à la fabrication du camphre synthétique; des usines s'élevèrent en plusieurs pays et les établissements français et allemands en particulier en jetèrent sur le marché des quantités fort importantes dont la qualité en faisait un dangereux concurrent pour le monopole japonais. Celui-ci se sentit menacé et tenta de gagner la faveur de ces nouveaux venus par des offres conciliantes. Il s'engageait à ne point lutter contre cette industrie et à acheter la totalité de la production, à condition qu'on lui laisse vendre ses produits sous sa propre marque et par ses propres agents; de la sorte, il demeurait maître du marché et capable de fixer les prix, au mieux de ses intérêts. Ces offres, financièrement avantageuses, furent repoussées par les industriels, persuadés qu'ils étaient de pouvoir lutter avantageusement contre le monopole; malheureusement il n'en fut rien. Le monopole japonais commença par abaisser son prix de vente au niveau du prix de revient du camphre synthétique, c'est à-dire 6 fr. le kilo, lui fit même dépasser cette limite et le laissa tomber à 3 fr. franco tous ports, tandis qu'il saignait à blanc les forêts de Formose et offrait son produit sans limitation de quantité. D'autre part, il fit procéder à Bordeaux par des agents spéciaux, à des achats considérables d'essence de térébenthine, base de la fabrication synthétique, qui passa alors brusquement de 60 fr. à 120 et 130 fr. les 100 kilos. Ainsi maître de la consommation et des matières premières, le monopole tenait le sort des producteurs indépendants entre ses mains. Il n'eût pour eux aucun égard et attendit leur chute pour cesser cette politique. Elle ne tarda point d'ailleurs; les faillites se déclarèrent, le matériel fut vendu et dispersé : la catastrophe était complète.

La concurrence une fois ruinée, le monopole remonta peu à peu ses prix, et si la cote était de 4 fr. avant guerre, elle atteignait en 1920 le prix énorme de 110 et 120 fr.: le monopole rétablissait ses finances. Remarquons en passant qu'il était d'autant plus tenté d'exagérer le prix qu'il savait les besoins de la consommation de plus en plus considérables et qu'il voyait très nettement l'impossibilité où il était, de rester pour bien longtemps maître incontesté du marché. Il bénéficia de sa position favorable, en accentuant terriblement la hausse qui caractérisait alors toute la vie économique et en agissant d'autre part, en véritable dominateur vis-à-vis

(1) Les besoins mondiaux qui étaient environ de 5.200 tonnes vers 1900, dépassaient 12.000 tonnes en 1922.

de la demande, réduite, suivant l'expression américaine, à acheter « dans le noir » et ignorante le plus souvent de la quantité à recevoir et du prix à payer.

Mais le mouvement économique qu'avait utilisé le monopole japonais en le dépassant, devait à la dépression réagir étrangement sur lui. Il supporta en effet d'une façon directe, les effets de la crise. Dès 1920 les exportations japonaises subissent une diminution considérable et tombent de 1.219 tonnes métriques en 1919 à 616 tonnes en 1920; la production elle-même tombe de 1.533 tonnes à 1.231. Cette diminution d'exportation est due surtout à ce que les Etats-Unis se sont abstenus d'acheter; en 1919 ils avaient importés 942 tonnes de camphre de ce pays; en 1920, ils s'en tenaient à 177 et en 1921 ils ne lui ont à peu près rien demandé du tout.

Sous cette pression économique, unie à celle de l'industrie du camphre synthétique qui renaissait alors de ses cendres, obligé de faire face à l'accroissement de la consommation mondiale, le monopole opéra une baisse de prix considérable et délaissant sa politique occulte, fit connaître officiellement son prix de vente qui ne tarda pas à tomber à 25 fr. Jusqu'en 1926, il ne semble pas avoir subi d'augmentations notoires (1).

Telle est l'histoire de la politique de production et de prix, suivie par le monopole japonais et dont le tableau suivant peut présenter un résumé d'ensemble.

Nous constatons ainsi que la hausse considérable des prix à la constitution du monopole japonais, a été suivie, d'une élévation très sensible des cours, dont les perturbations monétaires françaises et les besoins croissants de la demande mondiale, sont les causes les plus immédiates. Une telle hausse, encadrant un boom d'une belle allure, voilà donc l'histoire du monopole au point de vue des prix, où *l'emprise directrice de l'offre apparaît d'une façon très nette* à la différence de ce que nous avons pu observer dans la section précédente.

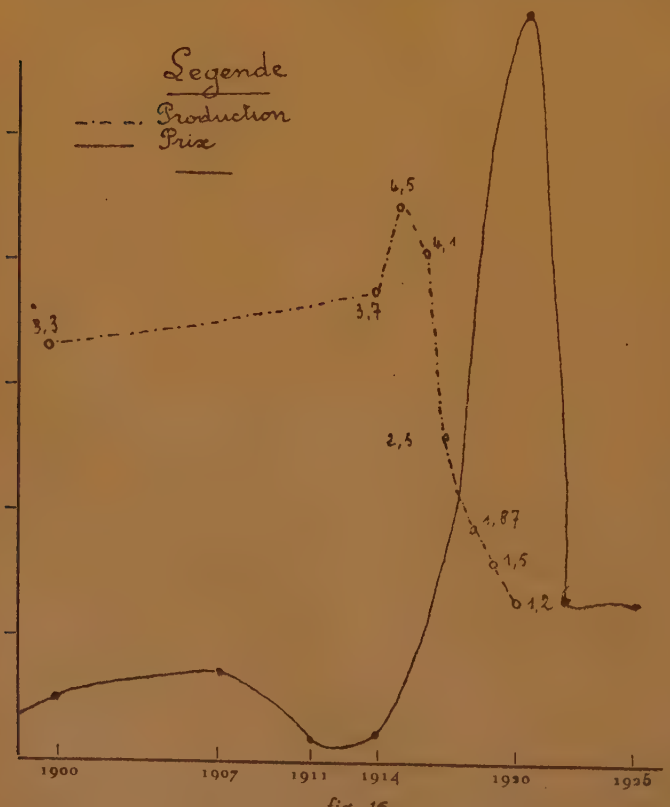


fig. 16

Ce qu'il faut bien comprendre d'ailleurs, c'est le rôle qu'a joué ici, la limitation des disponibilités du monopole japonais. La restriction des quantités sur lesquelles il pouvait compter, ne laissant point place à une possibilité d'extension considérable des

(1) Cf. Dubosc *op. cit.*; *Bulletin Quotidien*, 11 février 1922; *Revue Scientifique* 1920, p. 86 et 1922, p. 93.

débouchés, le monopole n'était nullement tenté d'opter pour de bas prix mais était, au contraire, incité à choisir une politique de prix élevés.

Une observation plus attentive nous permet de plus de discerner facilement une correspondance assez notoire entre les quantités écoulées et les prix, mettant singulièrement en lumière *la réalité* des courbes de débit dont nous avons vu les Economistes se servir, pour la détermination du prix maximum.

De même, pouvons-nous ici nous rendre compte qu'il ne s'agit pas, en fait, pour le monopoleur, de calculer une fois pour toutes, le prix optimum, c'est-à-dire celui capable de fournir le produit net maximum. Ce prix optimum dérivera, sans doute de la combinaison de la quantité débitée et du prix mais aussi de toute une série d'autres éléments qui dépendent du dynamisme de la vie économique (1), et de la tendance générale du marché, de l'accentuation ou de la diminution du caractère monopolistique, de la pression des substituts et des concurrences qui peuvent apparaître à un niveau déterminé de prix. Au point de vue strictement statique, le prix de 1920 est, sans contredit, le prix du revenu maximum; il n'empêche que le monopole ne s'y est pas tenu et n'a pas su s'y tenir par suite des réactions fatales qui devaient s'en suivre dans l'avenir.

La baisse provoquée en 1911 dans le but de rendre impossible, pendant un certain nombre d'années, toute production synthétique, s'inspirait davantage de l'idée de revenu futur que de celle de revenu présent. A ce point de vue, le prix adopté était bien, lui aussi, un prix optimum ; prix maximum que tout cela, mais combien différents !

On ne saurait passer ces faits de dynamisme sous silence.

§ 2. — Le Diamant (2)

Le diamant n'est qu'un objet de luxe, à la différence du camphre dont l'importance industrielle devient de plus en plus grande, par suite du développement considérable de la production du celluloïd; mais il n'en reste pas moins qu'au point de vue économique, il constitue un article de grand intérêt, puisque sa production annuelle s'élève à des centaines de millions de francs (3) et que ses actions occupent un rang très honorable parmi les grands titres internationaux. Il offre pour nous d'ailleurs, cet intérêt tout spécial qu'il constitue un cas de monopole, à caractéristiques suffisamment particulières pour retenir l'attention.

Laissant de côté les problèmes généraux que pourrait soulever son étude, nous chercherons simplement ici, limités par le cadre que nous nous sommes assigné, à caractériser le monopole que nous avons en notre présence et les prix obtenus sur le marché.

Le fait primordial qui constitue la base essentielle du monopole est la limitation des gisements diamantifères. Sans doute, sont-ils assez nombreux, puisqu'on trouve cette pierre précieuse aussi bien en Afrique qu'au Brésil, dans l'Oural, en Espagne, aux Etats-Unis, au Canada, à Bornéo, en Australie et aux Indes. Mais il ne saurait s'agir de mettre sur un pied d'égalité ces différentes sources productrices. En réalité, l'extraction du diamant de luxe n'est régulière et relativement abondante que dans l'Afrique du Sud et du Sud-Ouest, au Congo,

---

(1) La solidarité de la production camphrière avec le milieu économique général a été puissamment mise en relief, par la crise survenue en 1920 et dont nous avons vu ci-dessus les effets immédiats sur le monopole.

(2) *Bulletin Quotidien*; *Annuaire général de la France et de l'Etranger*; *Rapport annuel* de la De Beers. *L'Information*; *Annuaire général*; *Engeenering and Mining Journal-Press*, New-York.

(3) Le diamant représente à lui seul 95 % du chiffre total réalisé sur le marché des pierres.

dans la Guinée Britannique et depuis peu en Angola. Le tableau suivant confirme cette affirmation (1).

Production en carats	1913	1918	1919	1920	1921	1922
Union Sud-Afric.....	5.163.542	2.537.350	2.588.017	2.545.017	804.643	652.248 (2)
Afrique Sud-Ouest.....	1.570.000	372.139	462.180	606.672	171.188	
Congo Belge.....	15.000	164.420	275.000	250.000	166.000	206.290 (3)
Angola	809	—	—	—	106.719	
Guyane Britannique.....	11.000	14.196	16.706	39.000	102.000	
Australie.....	5.573	1.184	1.174	3.253	—	
Bornéo.....	1.600	1.800	1.000	400	—	
Rhodésie du Sud	9.558	619	385	245	141	

Et non seulement, les gisements importants ne se trouvent que dans quelques centres, mais les sociétés qui en ont entrepris l'exploitation, elles aussi, sont relativement peu nombreuses (4). L'Angola peut être considéré comme représenté par la *Companhia de Diamantes de Angola* ; le Congo Belge comprend quatre sociétés, la *Forminière*, les *Sociétés minières du Kasaï, du Luebo* et *du Bécéka*; les compagnies allemandes du Sud-Ouest africain ont été vendues à une nouvelle société, la *Consolidated Diamond Mines of South-West Africa Steel*, qui contrôle 90 % de la production de l'ancien Sud-Ouest africain; enfin, l'Union Sud-Africaine ne comporte que 7 sociétés : les *De Beers Mining C°*, *Premier Transvaal Diamond Mining C°*, *South African Diamond Corporation*, *Blaauwbosch Diamonds*, *New Jagersfontein*, *Montrose* et *New Vaal River*.

Il n'y a d'ailleurs pas plus d'égalité dans la puissance de ces différentes sociétés, qu'il n'y en avait dans la valeur des gisements ci-dessus indiqués. Si les sociétés diamantaires demeurèrent pendant longtemps disséminées et peu puissantes dans leur isolement, il n'en est plus de même depuis déjà un bon nombre d'années. Cecil Rhodes comprit l'un des premiers, que la production diamantaire ne pouvait se poursuivre dans un tel état d'éparpillement et posa ce principe que la demande étant limitée, la production devait l'être et s'adapter toujours sagement aux besoins du moment : la constitution de la *De Beers-Consolidated Mines Ltd*, en 1888, en fut la conséquence logique. Cette Société dont la faculté productrice était alors considérable et « avait pour plusieurs années une commande effective de la presque totalité des livraisons mondiales » (5), exerça un véritable pouvoir de monopole direct, contrôlant la production et ne lançant sur le marché que la quantité de diamants susceptible d'être absorbée par la demande; elle n'a pas encore perdu cette privauté, mais elle a subi des vicissitudes diverses qui ont amoindri et transformé son pouvoir dominateur. Et, en effet, le contrôle qu'elle exerçait entier au début, se trouva attaqué d'abord par la *Premier Diamond C°*; une entente termina la lutte. Il en fut de même plus tard de la production du Sud-Ouest Africain. Mais ces diverses collaborations n'étaient pas sans diminuer l'indépendance, quasi absolue à l'origine, de la De Beers. En 1919 d'ailleurs, intervint un accord entre les gros producteurs, pour réglementer une situation de fait plus ou moins instable. Auparavant, en effet, ces producteurs vendaient leurs diamants bruts à un même bureau central, le *London Rough Diamond Syndicate*, mais indépendamment les uns des autres sur des bases distinctes et à diverses conditions.

(1) *Bulletin Quotidien*, 3 déc. 1923.
(2) *Annuaire général de la France et de l'Etranger* 1924, p. 700.
(3) *Annuaire général*, précité, 1926, p. 555.
(4) *Bulletin Quotidien* 24 février 1923, *Annuaire général* aux mots Congo et Afrique du Sud-Ouest.
(5) *36e Rapport annuel pour l'exercice finissant au 30 juin 1924* de la DE BEERS, p. 16. Texte français.

En 1919, les représentants de la *De Beers*, de la *Premier Diamond Mining C°* et de la *New Jagersfontein*, se rencontrèrent avec l'administrateur du territoire mandaté du Sud-Ouest africain, afin de se répartir, pour une période de 5 ans, le marché mondial et fixer la quote-part de la production générale revenant à chacun d'eux. La *De Beers* obtint 51 %, la *Consolidated de l'Afrique du Sud-Ouest*, 21 %, la *Premier* 18 % et la *Jagersfontein* 10 %. De même, en 1919, il y eut un accord passé entre les producteurs de la Conférence pour la vente du diamant mais l'exécution des clauses fut impossible à obtenir, le marché étant profondément troublé par la crise et il semble bien que l'on se soit contenté d'une suite de contrats à court terme, en général d'une durée de 6 mois (1). L'Assemblée des producteurs d'octobre 1925 aurait accepté un accord en vertu duquel le Syndicat du diamant serait rétabli pour une durée de 5 années. Le Syndicat d'ailleurs qui, à côté de la réduction de production, avait entrepris, pour faire face à la crise de 1920 et 1921, de « s'annexer les producteurs indépendants de l'Afrique dont l'exploitation paraissait moins directement touchée par la crise » (2) (Angola, Congo), les aurait incorporés en 1922 effectivement et représenterait ainsi la quasi-totalité de la production diamantaire (3).

La direction, le contrôle, et pour tout dire, le monopole de la production diamantaire n'appartient donc plus à la De Beers seule; il appartient à une collectivité, mais étant donné l'importance financière de cette société, ses capitaux, sa participation effective dans la production globale, elle continue de jouer, dans le cercle restreint « des quatre gros », pour employer l'expression consacrée, un rôle de premier plan.

Ce monopole, d'ailleurs, pas plus que celui du camphre, ne saurait être considéré comme absolu. Dans le passé, de nombreuses périodes de concurrence se sont rencontrées : il suffit de rappeler celle de la *Premier Diamond*, du Sud Ouest-Africain et en 1920 et 21 du Congo et de l'Angola. Abstraction faite de ces producteurs importants, il y a en outre la foule nombreuse des petits producteurs dont le travail global n'est nullement à dédaigner et cause parfois des tracas considérables à ceux qui contrôlent le marché, car en cette matière il ne saurait s'agir de les grouper et de les dominer. Dans le 36e rapport de la *De Beers*, le Président l'avouait tout haut : « le contrôle de la production de quelque 7.000 licenciés individuels, disait-il, travaillant les terrains d'alluvions diamantifères, employant probablement plus de 7.000 Européens et de 18.000 indigènes, est manifestement extrêmement (*sic*) difficile, sinon impossible » (p. 17). En fait, cette production indépendante, entraînée par son intérêt immédiat, a bénéficié largement des réductions de production, opérées par les « quatre gros », en majorant d'une façon notoire son débit. Cet accroissement de livraison a même été tout près de faire abandonner aux producteurs associés, leur saine politique, un peu comme l'accroissement dans la production hollandaise de caoutchouc, production demeurée indépendante, mit un moment en danger le plan de revalorisation de ce marché, dit *plan Stévenson* (4).

---

(1) Le Président de la 36e Assemblée Annuelle de la De Beers, ne s'est pas fait faute, de critiquer de tels contrats. Rapport, p. 20.

(2) Cf. 36e rapport, p. 16, p. 19 et s.; *Engineering and Mining Journal-Press* (New-York), 28 février 1925, p. 364.

(3) *Bulletin Quotidien*, 3 décembre 1923. Nous ne présentons ce renseignement que sous toutes réserves, les rapports à l'Assemblée des actionnaires, continuant à parler de la Conférence, comme n'étant constituée que de quatre membres.

Les renseignements publiés dans *L'Information* du 22 juillet 1926 iraient dans une certaine mesure à l'encontre de ces affirmations. Il y aurait eu plus de « tiraillements » qu'on ne l'aurait dit; il est vrai que maintenant, avec une réorganisation du syndicat des diamants, ce ne serait plus qu'un mauvais souvenir.

(4) 36e rapport, p. 17; *Bulletin Quotidien*, 8 novembre et 27 décembre 1924.

Enfin, n'oublions pas la concurrence potentielle, susceptible d'être exercée par les possesseurs de diamants toujours capables de se défaire de leurs pierres précieuses, en cas de gêne économique ou de bouleversements sociaux. C'est cet élément qui a jeté bas le corner du cuivre, organisé par Secrétan; il ne joue sûrement point ici un rôle moins important, étant donné que le diamant est une matière qui se conserve éternellement et que ses quantités réparties à travers le monde représensentent une masse considérable, dont la valeur s'élève, pour d'aucuns, à la somme de 5 milliards de dollars (1). En 1920, une des causes de la crise qui s'abattit alors sur les mines de diamant, fut précisément l'apparition soudaine sur le marché de masses considérables de diamant venant de Russie, qui ne tardèrent pas à provoquer un véritable effondrement des cours. Tels sont les principaux éléments qui donnent à ce monopole un caractère nettement relatif.

Voyons maintenant quel est *le niveau et les caractéristiques des prix obtenus* par ce monopole. Le premier aspect qui frappe l'attention, dans ces prix, c'est leur *élévation* : 30, 40, 50 et même 100 shillings au carat. Dans un certain sens, il n'y a rien là de bien extraordinaire, puisqu'il s'agit d'une matière rare, d'un article de luxe, pour lequel les acquéreurs sont naturellement prêts à faire de gros sacrifices d'argent. Mais précisément ici, la rareté du diamant, qui, unie à sa beauté, en fait la valeur est dans une certaine mesure le fruit du monopole; aussi peut-on dire que l'élévation des prix de ce marché est, toutes proportions gardées, la conséquence directe du monopole.

Et cela est si vrai, qu'aussitôt que le monopole est contrebattu et qu'apparaissent des prix de concurrence, le niveau de ces prix subit une dépression immédiate. Ainsi, l'attaque menée par la Premier Diamond C°, contre le monopole de la De Beers, fut suivie d'« une *chute considérable* des cours », qui ne s'acheva que lorsque les deux sociétés entrèrent en collaboration, c'est-à-dire, rétablirent à leur profit le monopole ébranlé. Et si les prix des diamants sont en 1924 plus élevés qu'ils ne l'étaient immédiatement avant la guerre, date à laquelle la production du Sud-Ouest africain constituait « un élément de trouble », en d'autres termes, était un véritable agent de concurrence, « ce résultat, avoue-t-on à la *De Beers*, est *uniquement dû au contrôle* exercé par les producteurs de la Conférence (lisons : par le monopole restauré), dont les livraisons ont été limitées et dont les diamants ont été lancés sur le marché, pour l'étendue des demandes non servies (*sic*), seulement après que l'ensemble des livraisons, sans restriction aucune, des autres producteurs de l'Union, de l'Angola, du Congo, de la Guinée anglaise, du Brésil, etc... fut absorbé » (2).

Et s'il fallait une nouvelle preuve de cette élévation des cours, il suffirait de se reporter aux bénéfices formidables réalisés par la De Beers, pour être persuadé qu'entre le prix de vente et le coût de production il y a une marge vraiment considérable. Dans les 33 premières années de son existence, en effet, la *De Beers* a fourni un dividende représentant onze fois et demie la valeur de son capital, c'est-à-dire, à change normal, qu'elle a payé la somme énorme de $ 254.320.163 sur un capital s'élevant à $ 21.899.260 (3).

Il faut ajouter, d'ailleurs, que le monopole veille attentivement sur ces cotes élevées et les protège avec le plus grand soin contre tout ce qui pourrait leur porter atteinte, s'étant rendu compte que la demande en cette matière somptuaire n'était que fort peu élastique et qu'une baisse de prix, ne provoquant qu'un élargissement très restreint de la consommation, était pour lui une cause de moindre gain. Dans les premières années de son existence, la *De Beers* qui contrôlait quatre

(1) *Engineering and Mining Journal-Press*, février 1925, p. 365.
(2) Rapport cité, p. 15 et 16.
(3) *Engineering and Mining Journal-Press* op. cit, p. 365.

grandes mines, n'en a-t-elle point fermé deux pour réduire la production et relever les taux, qui passèrent, incontinent de 18/6[d] au carat à 23 (1)? Et, en 1921, elle a déployé, dans le même but, la plus grande activité, provoquant, sur ses chantiers, un chômage complet de 20 mois, et une baisse de production dans l'Union Sud-Africaine, de plus des 2/3, et faisant les sacrifices financiers les plus douloureux puisque l'exercice 1921-1922 se soldait par un déficit de £ 690.000 et que fin 1922, ses immenses réserves liquides étaient à peu près disparues (2).

Nous sommes donc réellement en présence de hauts prix, beaucoup plus élevés que des prix de concurrence, en présence de prix qui tendent non point à s'adapter, d'une façon plus ou moins parfaite, au coût de production mais à tirer le plus grand parti de la demande dont les besoins servent de mesure aux quantités offertes sur le marché.

C'est bien, en effet, *la demande qui règne* ici et dirige la politique de la *De Beers*, celle-ci ne faisant que s'adapter à elle. En 1920, à l'annonce de la crise, Henri Polack, président de l'*Union néerlandaise des ouvriers du diamant*, invita les producteurs à baisser leurs prix. Il se buta à une fin de non recevoir catégorique, de la part du *Syndicat de Londres* et de la *De Beers* qui préférèrent suspendre leur production et tenter de s'annexer les plus gros des producteurs indépendants. Adapter à une demande décroissante une production diminuée leur semblait mieux servir leurs intérêts que ranimer la demande par des prix plus modestes.

Ce qui, à n'en pas douter, fait attribuer par la demande, au diamant, une valeur considérable, c'est à la fois sa rareté relative et sa beauté. Et de même que pour les objets rares étudiés dans notre Chapitre I, pour le diamant nous pouvons remarquer une *délicatesse de la demande* non moins accusée. Le tableau suivant est une illustration nette de ces idées.

PRIX DES BRILLANTS ($ à 34 francs) (3)

TAILLE MODERNE — PRIX AU CARAT

Poids	Unité	Blanc pur	Blanc piqué	Légèrement teinté, pur	Légèrement teinté et piqué
10 au carat	le carat	2.000	1.600	1.250	1.000
½ carat	—	3.700	2.800	2.550	1.800
1 carat	—	7.000	4.700	4.100	3.200
3 carats	—	10.200	7.000	6.000	4.700
5 carats	—	13.000	8.600	7.400	5.200
10 carats	—	17.500	11.500	9.200	6.500

Les prix sont donc influencés très largement par la qualité du brillant (dont la rareté est un élément objectif des plus importants). Mais la demande, dans son achat, n'est pas déterminée, de façon exclusive par cet élément car elle se fixe en réalité en fonction de la *situation économique générale* qui, plus ou moins prospère, lui laisse des disponibilités plus ou moins considérables pour la satisfaction de ses besoins somptuaires.

Il n'est pas étonnant dès lors que l'on puisse découvrir une relation étroite entre ces prix et les cycles de la vie économique. C'est cette relation précisément,

(1) *American Monthly Review of Reviews*, 1899, p. 550, cité par R. Ely, Monopolies and Trusts, p. 224 note.

(2) *Bulletin Quotidien*, 24 février, 3 décembre 1923.

(3) Extrait de l'*Information Economique et Financière*, fin mai 1926. Nous rappelons que le carat vaut 1/5 de gramme.

qui donne aux cours du titre, aux dividendes distribués, cette instabilité que le tableau suivant relatif à la *De Beers ordinaire*, réflète assez fidèlement.

Exercices	Bourse de Paris (1)	Bourse de Londres (2)		DIVIDENDE		
	Cours moyens annuels Frs.	Cours extrêmes annuels £		montant shillings	en % calculé d'après les cours extrêmes annuels à Londres	
		Plus haut	Plus bas		% du cours plus haut	% du cours plus bas
1913-1914	471 83	21 1/2	16 1/4	25	5,8	7,7
1914-1915	302 31	17	9 3/4	—	—	—
1915-1916	298 73	12 1/8	9 3/4	—	—	—
1916-1917	353 56	14 3/8	10 7/8	20	6,9	9,2
1917-1918	368 58	14 3/8	12 1/2	25	8,8	10
1918-1919	491 70	23 1/4	14	40	8,5	14,3
1919-1920	1.191 50	32 3/4	19 1/2	60	9,1	15,3
1920-1921	753 50	20 3/4	9 1/2	10	2,3	5,3
1921-1922	556 83	13 1/4	9	—	—	—
1922-1923	894 16	15 9/16	11 1/2	—	—	—
1923-1924	1.034 16	13 5/16	10 23/32	10	3,7	4,6
1924-1925	1.063 50	12 7/8	10 5/8	10 (3)	3,9	4,6

Bref, prix élevés, provoqués par l'élément qualité et rareté, fortement influencés par le milieu économique général, telles sont les caractéristiques les plus marquantes des taux obtenus sur ce marché que dirige le monopole, le regard fixé sur les variations de la demande.

CONCLUSION

Le domaine que nous nous étions fixé comme objet d'observation, une fois traversé, il importe de nous arrêter et de grouper toutes les remarques que nous avons pu faire, pour en constituer un faisceau susceptible d'être ultérieurement utilisé.

I. — La remarque que nous pouvons faire, tout d'abord, pour nous en tenir au plus apparent, se réfère à l'élévation et à la stabilité des prix étudiés. Il nous est permis d'affirmer que ces prix monopolistiques, restent en général *relativement élevés et très supérieurs au prix de revient dont le rôle semble des plus restreints*. Et cependant leur niveau n'approche pas de celui des objets uniques dont nous avons pu constater les taux exorbitants.

De même aussi, sont-ils *plus stables*. On ne trouve plus parmi eux, ces variations brusques et inopinées qui sont une des caractéristiques les plus notoires des objets uniques. Le facteur subjectif, individuel, joue un rôle déjà estompé dans les produits dont la reproduction est indépendante du prix obtenu et qui se restreint encore davantage pour devenir presque nul, dans les objets dont la reproduction se trouve en liaison intime avec les prix antérieurs; et si l'on peut parler ici d'instabilité, c'est d'une instabilité non plus subjective mais d'ordre de plus en plus objectif.

(1) D'après la *Cote du Syndicat des Banquiers en valeurs au comptant près la Bourse de Paris.*
(2) D'après *The Stock Exchange Daily Official List.*
(3) Montant provisoire.

Il y a, sans doute, entre le degré de stabilité et le niveau plus ou moins élevé des prix une relation certaine, mais la réduction de l'un à l'autre ne résoud pas le « pourquoi », et la question demeure de savoir comment se détermine ce niveau et se crée cette stabilité.

L'élément pondérateur qui nous est apparu dès le début et dont l'existence, pour être devenue moins visible dans les situations ultérieures plus complexes, n'est pas niable, est l'*élément quantité :* élément qui consiste aussi bien du reste dans la multiplicité d'objets à un moment donné, que dans la réapparition des mêmes articles à des périodes très rapprochées. En d'autres termes, à côté de l'élément purement individuel du début, s'introduit ici un élément social, collectif, qui laisse subsister le premier mais qui réduit son action en s'imposant à lui bien souvent ou du moins en informant, en façonnant, son appréciation qui perd alors de son autonomie.

Il faut ajouter que les substituts, de plus en plus nombreux à mesure qu'on s'éloigne d'objets uniques incomparables, les concurrences qui, sur un marché de plus en plus étendu, naissent infailliblement, renforcent dans une large mesure le rôle pondérateur de l'élément quantité.

II. — Par ailleurs, cet élément a pour autre conséquence d'attribuer à l'offre une importance de plus en plus grande. Lorsqu'il ne s'agissait en effet que d'objets uniques ou d'objets rares ou d'articles qui le plus souvent se vendaient en un seul lieu et parfois même en un seul bloc (vins fins), *la demande seule intervenait et l'offre, pour la fixation du meilleur prix, n'avait qu'à se référer à elle.* Avec un marché de plus en plus vaste et une demande disséminée, à mesure que l'élément social se substitue à l'individuel, la demande perd de ses prérogatives. Elle se dépouille de son subjectivisme et ne joue plus que comme masse, dont les mouvements, non plus inopinés et isolés, deviennent lents et de grande envergure. L'offre hérite alors, en quelque sorte, de la puissance de la demande et ne pouvant plus laisser cette dernière fixer le prix par elle-même, elle s'empare de ce rôle.

On a souvent dit que le monopole était l'apanage de l'offre, capable, ajoutait-on quelquefois, de fixer les prix comme bon lui plaisait : c'est envisager la réalité de façon bien unilatérale. *Si on avait observé de près la vie économique, on aurait aperçu les circonstances extérieures qui, en matière d'objets multiples existant en quantité limitée, empêchent la demande de continuer à jouer le rôle qui, originairement, lui était dévolu. L'emprise de l'offre se fait en effet, de plus en plus grande, à mesure que l'on pénètre plus profondément dans le domaine de la production. Mais il demeure que la demande reste un élément essentiel de la détermination du prix; son rôle pour voilé qu'il soit par la complexité croissante du milieu économique, n'en est pas moins fondamental.*

En réalité, demande et offre interviennent dans la fixation du prix, mais de façon très diverse suivant les situations d'échange. Leur attribuer un rôle unique est faire fi de la réalité beaucoup plus mouvante.

III. — Cette complexité obscurcit donc certaines vérités qui dans des situations plus élémentaires, se manifestent clairement; mais il arrive, par bonheur, qu'elle illustre au contraire, parfois, un aspect resté inaperçu.

Nous avons vu, par exemple, comment s'effectuait la détermination du prix par la demande seule, comment la concurrence entre acquéreurs, pour l'obtention d'un objet unique, aboutissait à la réalisation du prix maximum. Nous en étions resté là. Avec l'étude des articles existant en quantité plus considérable, cette notion de prix maximum s'est élargie pour faire place à celle de *revenu maximum*, qui apparaît comme une combinaison du prix maximum et de la quantité écoulée. Les réductions volontaires de production observées, le souci de faire correspondre

la production aux besoins de la demande et de faire cadrer la première avec les variations de la seconde, ne firent que nous montrer toute l'importance qu'occupe dans le domaine économique, cette notion dont les premiers linéaments nous sont apparus lors de l'étude des objets uniques.

Ainsi donc le prix maximum se fixe essentiellement eu égard à la question de production et de quantité écoulée. Et c'est ce qui nous fait comprendre immédiatement que sa détermination est fonction peut-être davantage de la demande future et des conditions de vente de l'avenir, que de la demande présente. Cette *idée de l'influence du futur* était, sans doute, incluse dans notre première expérimentation, car il est rare que l'acquéreur d'un objet unique recherché ne se préoccupe en aucune façon du prix futur possible de cet article, dans l'estimation qu'il en fait; mais ce n'était là qu'idée abstruse qu'il devait être donné au concept « production », d'éclairer.

Ce que, d'ailleurs, les observations du Chapitre I ne nous avaient nullement fait soupçonner, c'est l'existence de relations plus ou moins étroites entre les prix monopolistiques et la marche générale des affaires (1), c'est-à-dire d'une influence des cycles économiques sur ces prix.

Grâce aux exemples gradués que nous avons choisis, nous avons pu non seulement déceler l'existence de cette *solidarité avec le milieu économique* mais nous rendre compte des éléments la conditionnant qui nous semblent être, au premier chef, l'élément quantité et l'élément reproduction. Et c'est ainsi que les Prix de Monopole auront une tendance à s'harmoniser avec le milieu économique général, d'autant plus accentuée que leurs objets se vendront en plus grande quantité, sur un marché plus étendu, atteindront une clientèle plus vaste et donc beaucoup plus influençable et que leur reproduction sera en liaison plus directe avec les prix antérieurement fixés (2).

Telles sont les remarques d'ensemble sur la stabilité relative de ces prix, la substitution de la puissance directrice de l'offre à celle de la demande et l'influence modificatrice de divers éléments dynamiques qu'il nous est possible de faire ici. Il nous reste à voir maintenant ce que peut nous apprendre l'examen des prix atteints par les articles existant en quantité quasi illimitée.

---

(1) Nous faisons abstraction ici du rôle de la monnaie, qui est hors de contestation.

(2) C'est précisément l'absence de ces éléments qui rend les prix des vins de l'Hospice de Beaune, indépendants des crises économiques.

CHAPITRE III

BIENS EN QUANTITÉ QUASI ILLIMITÉE

Nous abordons ici un domaine d'une étendue considérable, représentant la plus grande partie du champ économique. Le monopole s'y taille une part véritablement importante; il s'agit donc de s'y diriger rationnellement, de façon à en apercevoir les différents aspects.

Nous ferons, tout d'abord, de ces monopoles, deux grandes catégories, distinguant ceux qui appartiennent à l'Etat ou sur lesquels s'exerce un contrôle étatique très étendu et ceux que dirigent des particuliers, individus ou sociétés. Nous étudierons d'autre part, à l'intérieur de chacune de ces catégories, les divers monopoles qui peuvent s'y rencontrer, monopoles susceptibles par ailleurs d'enrichir nos connaissances sur la détermination du prix en matière monopolistique.

Section I. — MONOPOLES D'ÉTAT OU ENTREPRISES A CONTROLE ÉTATIQUE TRÈS ÉTENDU.

C'est un fait incontestable qu'à l'époque moderne, les pouvoirs et l'activité économique de l'Etat présentent une tendance marquée à l'extension. Sans doute, il arrive que maintes de ses créations ne soient faites que pour compléter l'initiative privée défaillante qui peut encore se développer à son gré mais, plus fréquemment peut-être, l'Etat intervient pour se substituer à cette initiative et constituer, à son profit, de véritables monopoles. Et là — même où il a cru nécessaire de laisser la production entre les mains de particuliers, son intervention se fait de plus en plus sentir aussi, allant parfois jusqu'à les supplanter presque, dans le pouvoir de fixer les tarifs applicables aux consommateurs.

Il ne nous appartient nullement, ici, de dénombrer ces monopoles ou ces immixtions équivalentes à des monopoles, mais fidèle à notre méthode, nous nous en tiendrons à quelques exemples représentatifs des divers types parmi lesquels ils peuvent se ranger. Et c'est ainsi que nous ferons successivement porter notre attention sur le monopole *fiscal* des tabacs, le monopole de *sûreté publique* des poudres et le monopole *social* des exploitations municipales et des chemins de fer. Il y a là trois situations tellement différentes qu'elles méritent chacune une étude particulière. Alors, en effet, que le monopole fiscal a pour but d'accroître les ressources de l'Etat, le monopole de sûreté publique se contente de sauvegarder l'indépendance nationale et d'assurer sa défense et le monopole social de rendre service à la société.

I. — Monopole Fiscal des Tabacs

Il est possible de discuter sur les avantages et les dangers du tabac, mais personne ne conteste que sa vertu réelle soit d'améliorer les finances publiques. Cette vérité fut découverte par Colbert qui, le premier, créa sur le territoire français le monopole en faveur de l'Etat; et si, sous la poussée du libéralisme individualiste du XVIIIe siècle, la liberté de ce commerce fut proclamée en 1791, les décrets de

1810 et 1811 s'empressèrent de rétablir ce monopole avantageux; depuis lors, renouvelé de période en période, le monopole fut définitivement établi par la loi du 26 décembre 1892 : aucun nouvel assaut n'en eut raison.

Avantageux, est bien le mot qui convient à ce monopole, car les bénéfices qui en ont dérivé ont toujours été considérables. Du temps de la Ferme, déjà, il en était ainsi et les « bons » de fermiers généraux étaient fort recherchés. La meilleure preuve de l'excellence des bénéfices réalisés est la rapide extension que prit la contrebande à cette époque. Les ordonnances et les édits se multiplièrent pour édicter des peines de plus en plus grandes, mais ni galères ni menace de mort n'arrêtèrent les contrebandiers dont certains demeurèrent célèbres, tel Mandrin, qui entreprit contre la Ferme des tabacs une véritable guerre (1).

A l'époque moderne, le monopole n'est pas moins fertile et l'Etat en retire chaque année, *des profits importants*, ainsi qu'il est facile de le constater, à l'aide du tableau suivant (2) :

Années	Produit Net	Années	Produit Net
1913	436.340.000	1920	813.970.000
1914	418.492.000	1921	1.035.484.000
1915	401.289.000	1922	1.198.352.000
1916	430.348.000	1923	1.282.499.000
1917	464.648.000	1924 (3)	1.483.309.000
1918	373.523.000	1925 (3)	1.935.923.000
1919	540.358.000		

De 1919 à 1925, le produit net a donc quadruplé; l'avenir semble faire espérer des résultats encore plus satisfaisants, si nous savons adopter une sage politique de production. Pour M. Dausset, la question ne fait aucun doute, et « ces deux milliards doivent dépasser, avant longtemps, trois et même quatre milliards ou plus encore, le jour où, d'importatrice, la France sera ce qu'elle doit être : une grande exportatrice de tabacs » (4). La déclaration de l'autonomie industrielle et commerciale des tabacs, est capable, par ailleurs, de provoquer un accroissement sensible dans le rendement. Mais, sans présumer de l'avenir, contentons-nous d'enregistrer les résultats présents qui, déjà, sont importants.

En vérité, les chiffres de produit net ne correspondent pas exactement au montant des véritables bénéfices, car les amortissements des capitaux fixes, l'intérêt des capitaux immobilisés et non amortis, ne figurent pas dans le budget du service. Depuis 1914 en particulier, il n'a été tenu aucun compte dans les bilans, des variations du capital de la régie (5). Ces chiffres souffriraient donc de fortes diminutions, car on sait toute l'importance que présentent les amortissements dans un bilan commercial. Mais en réalité, ce sont là calculs qu'il est quelque peu malaisé de réaliser, d'autant plus que dans ces sommes constituant les soi-disant

(1) Cl. Réal et H. Rullière : *Le tabac et les allumettes*, librairie Doin. 1925. Chap. 2. *Contrebande avant la Révolution.*

(2) Extrait du *Rapport Dausset*. Sénat; session ordinaire année 1925 nº 141. Annexe au procès-verbal de la séance du 17 mars 1925, p. 178.

(3) Simple évaluation. D'après les prévisions qu'il est possible de faire actuellement, le chiffre pour l'année 1926 doit s'élever à 2.300.000 environ.

(4) *Rapport cité*, p. 189.

(5) *Rapport Baudet, à la Chambre de Commerce de Paris*, le 23 mai 1923. — Cf, pour le mode de comptabilité employé dans le monopole. *Supplément au Bulletin Quotidien* du 12 juin 1926, p. 34 à 36 (compte rendu du rapport de la Commission Citroën et du rapport Dausset de 1926).

recettes nettes, entre, pour une certaine part, l'impôt dont le taux n'est fixé par aucun texte législatif. La combinaison de ces deux inconnues rend le problème quasi insoluble.

Ces réserves admises, il est cependant possible de déclarer que la marge qui sépare le prix de vente du prix de revient, demeure considérable. Est-ce que le prix de revient joue le plus grand rôle dans la détermination du prix de vente? Il ne le semble pas. Il joue, il est vrai, un rôle important, car c'est lui, en définitive, qui détermine le rendement brut du monopole, mais *la fixation du prix de vente se fait essentiellement eu égard à la demande.*

Est-ce que par le fait même, ce prix a toujours été un véritable *prix maximum*, c'est-à-dire le prix qui, économiquement parlant, tire du consommateur le plus grand revenu possible? C'est ce à quoi nous allons présentement tenter de répondre.

Envisageons donc, tout d'abord, l'évolution du prix des tabacs de 1913 à nos jours. La commission Citroën, organisée en vertu d'un arrêté du 21 février 1923, pour « étudier les questions concernant l'organisation et le fonctionnement du monopole des tabacs et des allumettes » a dressé un tableau comparatif des prix de revient et des prix de vente d'un kilogramme de scaferlati en 1913 et 1923. Il nous semble intéressant de le rapporter ici-même.

ANNÉES	PRIX DE REVIENT PAR KIL. DU SCAFERLATI EN PAQUET	PRIX DE VENTE AU DÉTAIL PAR KIL. DU SCAFERLATI EN PAQUET
1913	1 60	12 50
1923	6 00	27 50

Ainsi « en admettant que les bénéfices bruts représentent l'impôt. constate la commission, le prix des tabacs n'a donc été augmenté que dans la proportion de 1 à 2,2 et l'impôt dans la proportion de 1 à 1,8, alors que le coût de la vie est, en moyenne, sur tous les objets, dans les rapports de 1 à 4 et de 1 à 5 ».

« Si l'on tient compte de la dépréciation du franc, poursuit-elle, on arrive à ce résultat tout à fait paradoxal et incompréhensible que l'impôt sur le tabac a diminué actuellement de plus de 50 % » (1); anomalie d'autant plus frappante que les prix des tabacs ont augmenté de 100 à 140 % en Angleterre, de 100 à 400 % en Suisse, etc...

Est-ce à dire que cette anomalie ait disparu lors des dernières hausses (art. 58 de la loi du 4 avril 1926)?

Les prix de revient du monopole comprenant à concurrence de 4/5, le coût de la matière première et de 1/5, les frais de matériel et de personnel, peuvent être considérés comme traduisant les variations de l'indice des prix de gros. Or, au mois d'avril 1926, l'indice des prix de gros de la *Statistique générale de France* était de 664 (base 100 en 1914), révélant une augmentation de 55 % par rapport à la moyenne de 1923. Le prix de revient du scaferlati, ci-dessus indiqué, serait donc à l'heure actuelle de 9 fr. 30. Le prix de vente (62 fr. 50 par kilog.), de son côté, a été augmenté de 127 % par rapport à 1923. Le paradoxe, signalé plus haut, serait donc en voie de disparaître.

Mais le tabac ordinaire est-il, par ce fait même, à la parité des prix intérieurs? « Si l'on tient compte de l'augmentation des prix de gros à l'intérieur depuis 1913, dit le rédacteur du *Bulletin Quotidien* (supplément p. 43), le paquet de gris devrait être vendu 6,64 fois plus cher qu'avant la guerre, c'est-à-dire 3 fr. 30 ». Quant à la parité mondiale, les prix or ayant augmenté de 50 % environ depuis lá guerre, le scaferlati ordinaire devrait pouvoir se vendre 18,75 francs-or par kil. et 0,75 centimes-or par paquet, soit au cours de 30 fr. le dollar, 4,35 francs-papier.

(1) Cf. *Supplément* au *Bulletin Quotidien* précité, p. 42.

Malgré les derniers « ajustements », nous demeurons donc toujours au-dessous du niveau général des prix.

La question qui se pose alors tout naturellement, c'est de savoir pourquoi le Gouvernement français a opté pour cette politique du prix restreint, politique qui attire encore davantage l'attention, lorsqu'on s'est bien rendu compte de la hausse considérable subie par les salaires (qui déjà en 1923 étaient 3 fois et demi plus élevés qu'en 1913) aussi bien que par la matière première et les transports.

Est-ce sous l'effet de la résistance de la demande, qu'une telle attitude aurait été prise? Il est notoire que les tabacs ne sauraient être majorés d'une façon indéfinie sans entraîner une abstention croissante de la demande. Avant guerre, par exemple, en 1913, les cigares les plus chers avaient dépassé le taux d'absorption de la demande et restaient le plus souvent invendus : ce tableau le montre clairement (1).

PRIX DU CIGARE	QUANTITÉ VENDUE EN KILOGRAMMES	
	AUX DÉBITANTS	DIRECTEMENT
7 fr. { 1	néant	néant
7 fr. { 1 *bis*	néant	néant
6 fr. { 2	0,360	0,512
6 fr. { 2 *bis*	0,120	néant
5 fr. { 3	néant	1,928
5 fr. { 3 *bis*	néant	néant

Mais est-ce bien précisément ce danger que le monopole a couru? Sans doute, l'augmentation de prix des cigares dans son ensemble paraît être arrivée à son point culminant, car la baisse dans la consommation se fait sentir depuis plusieurs années et a provoqué, dans les manufactures, des chômages fort dispendieux. Au contraire pour les cigarettes et, dans une certaine mesure, le scaferlati ordinaire, il ne semble pas qu'il en soit de même. Leur consommation en effet, n'a fait que se développer, avec quelques à-coups il est vrai, ces dernières années, majorant considérablement le total des ventes de tabacs, ainsi qu'il suit (2).

ANNÉES	SCAFERLATIS	CIGARETTES	TOTAL DE LA VENTE DES TABACS
1910	—	—	41.500.000
1911	—	—	42.200.000
1912	—	—	43.670.000
1913	—	—	44.068.000
1921	—	—	51.231.000
1922	38.100.000	2.253.000	53.005.000
1923	38.700.000	7.760.000	53.558.000
1924	40.155.000	9.677.000	56.430.000
1925	36.577.000	10.276.000	

(1) Cf. Compte d'exploitation du monopole des tabacs pour l'année 1913 — le dernier qui ait été dressé par l'administration.

(2) Cf. pour 1910-11-12-13, compte d'exploitation, année 1911 et 1913; pour 1921-22-23-24, rapport DAUSSET 1925, p. 169; pour 1925, renseignements du Ministère des Finances.

Alors que de 1910 à 1913 la consommation s'accroissait de 6 %, de 1921 à 1924 elle se majorait ainsi de 10 % (1), permettant au monopole de réaliser les bénéfices considérables dont nous avons ci-dessus parlé. On ne saurait donc parler ici d'une résistance caractérisée de la demande. Et dans ces conditions, il est encore possible de concevoir une hausse nouvelle. Sans doute, lors des deux dernières majorations une baisse s'est fait sentir sur le coup, dans les demandes et dans la production (2), mais elle s'explique par les besoins moins grands en face desquels on se trouvait par suite des stocks constitués par les consommateurs à la veille de la réforme augmentant les prix, et par le temps nécessaire pour l'adaptation à ce nouveau tarif, du fumeur qui résiste toujours au début avant de se laisser ressaisir par son habitude. Il ne semble pas encore que l'on constate une dépression de consommation vraiment marquée (3). Aussi, bon nombre d'hommes compétents proclament que si le monopole passait à l'industrie privée, le premier soin que l'on prendrait serait de faire subir encore au scaferlati ordinaire une nouvelle majoration. C'est dire par le fait même que le Gouvernement, sacrifiant trop longtemps son intérêt fiscal à son intérêt électoral, s'est arrêté volontairement en chemin dans la réalisation du prix maximum. Tel est le premier aspect des prix fixés par le monopole des tabacs.

A côté de celui-là, il en est un autre trop important pour être passé sous silence et sur lequel nous allons nous arrêter un moment : nous voulons parler de la pluralité, de *la multiplicité des prix* en ce domaine. La politique des prix multiples joue ici un rôle considérable ; elle permet, en effet, non seulement de susciter la demande paresseuse en lui offrant des marchandises dont certaines caractéristiques attirent son attention (4), mais aussi et surtout, peut-être, de sérier la demande

(1) Les cigarettes constituent la catégorie de tabac qui ont bénéficié de la hausse la plus notoire, passant en quelques années de 4 millions à 9 millions de kilos. Cela n'empêche pas, d'ailleurs, que cette consommation est encore inférieure en France à ce qu'elle est dans beaucoup de pays étrangers, comme le tableau suivant nous l'indique (Supplément B. Q. précité, p. 40).

Pays	Consommation de cigarettes par habitant et par an	Consommation en % du total des tabacs fabriqués
Tchécoslovaquie	655	35,6
Autriche	575	36,1
Belgique	551	23,8
Etats-Unis	543	24,5
Hollande	392	—
Allemagne	390	31,1
Espagne	369	25,1
Danemark	351	19,2
France	263	17,5

Pour accroître cette consommation, l'administration préconise : l'amélioration du paquetage, la variété, la publicité, majoration du taux de remise aux débitants, impôt sur le papier à cigarettes et surtout péréquation des prix pour diminuer la différence, à l'heure actuelle trop accentuée, qui existe entre le prix des cigarettes et le prix du tabac.

Nous avons ici un exemple de *prix multiples, supplétoires et rivaux, des plus intéressants.*

(2) Avant les relèvements de Mai 1925, le produit brut mensuel moyen des ventes était d'environ 150 à 160 millions de francs. D'après le pourcentage de relèvement apporté aux divers prix de vente, ce chiffre aurait dû s'élever à partir de Juin 1925 — la consommation étant supposée la même — à 190 et 200 millions. Or pendant les mois qui ont suivi la mise en application du décret du 13 Mai 1925, le produit brut mensuel n'a été que de 160 millions environ. Mais il s'est progressivement relevé jusqu'en Décembre, pour se maintenir de Décembre 1925 à Avril 1926, aux environs de 200 millions de francs. (Renseignements fournis par le *Ministère des Finances*).

(3) C'était bien l'avis du rapporteur général, qui, lors de la hausse d'avril dernier, escomptait par suite des relèvements des prix à 60 et 62 fr. 50 un accroissement de recettes de 270 millions. Cf. *Débats parlementaires*; *Ch. dép.* J. O. p. 1806. Et cependant au Ministère des Finances on croit au maintien d'un resserrement possible de consommation, du moins pour les scaferlatis, de l'ordre de 10 à 15 %.

(4) C'est ainsi par exemple que la Régie est parvenue à raviver un peu la vente de cigares, par la création de types nouveaux, l'*Alsacien*, le *Voltigeur*, à intérieurs hachés, qui eurent le don de plaire au public.

et de retirer de chaque consommateur dont le luxe, le caprice ou la sottise, peuvent ainsi tout à tour ou tous ensemble, être mis à contribution, la somme maximum qu'il est susceptible de sacrifier.

Les prix multiples se présentent en fait, sous deux formes distinctes, suivant qu'ils se réfèrent ou non à des différences de qualité. On voit en effet, parfois, la Régie, bénéficiant directement de sa position de monopole, établir des prix divers pour une même marchandise mais présentée sous une autre forme. Tel cigare s'appellera par exemple *Londrecitos* mais muni d'une bague, sera qualifié *Renitas* et majoré de 10 centimes. Mais le plus souvent, pour opérer un classement économique des consommateurs, la Régie est dans l'obligation de faire varier les qualités, quitte ensuite à majorer les prix dans une proportion plus ou moins supérieure aux différences de prix de revient. Le pouvoir du monopole, dans la taxation *individuelle*, est limité par l'ignorance où il est de la capacité de paiement de chacun; la tendance à l'individualisation des prix n'en est pas moins manifeste. Il faut même ajouter qu'elle s'accentue de plus en plus, car on commence actuellement à appliquer aux cigarettes et au scaferlati ordinaire, ces principes qu'on avait jusqu'alors à peu près complètement réservé aux cigares. On procède en effet à une multiplication des qualités jusqu'alors trop uniformes, en créant à côté du scaferlati ordinaire, un scaferlati coupe grosse, spécial pour fumeurs de pipe, en fabriquant avec des tabacs spéciaux des cigarettes dites orientales, susceptibles de flatter et donc de faire taxer le goût des délicats ou des snobs, en multipliant enfin les diverses catégories de cigarettes courantes.

Le tableau suivant montre en effet que l'effort de la Régie a été sur ce point sérieux et la commission Citroën s'est plu à le souligner et à le qualifier à sa juste valeur (*cf Supplément précité p. 17*).

VARIÉTÉS	ESPÈCES CRÉÉES		
	1910	1918	1924
Poudre	2	2	3
Carottes	1	1	1
Rôles.....	2	2	2
Cigarettes	45	57	71
Scaferlatis	7	7	9
Cigares.	21	21	32

PRODUITS ÉTRANGERS MIS EN VENTE EN 1924			
Poudre	2	Cigarettes ..	88
Scaferlatis ...	6	Cigares.....	95

En résumé, nous nous trouvons donc ici, en présence de prix dont la détermination ne dépend pas du prix de revient, très largement dépassé, mais en fait inconnu pratiquement. Il s'agit au contraire, de prix qui tendent — l'existence de tarifs divers et variés corrobore cette affirmation — à se proportionner aux facultés de paiement de la demande que, pour des raisons surtout extra-économiques, le monopoleur n'a pas voulu cependant exploiter d'une façon complète.

II. — Monopole de Sureté Publique des Poudres

Nous abordons ici un problème tout différent, bien qu'il soit du même domaine. Alors, en effet, que le monopole précédent avait pour base un intérêt fiscal, c'est-à-dire la recherche de ressources nouvelles, celui-ci repose essentiellement sur un intérêt de sûreté publique et de défense nationale. Il va sans dire que la technique du prix doit, dès lors, être tout autre.

La raison d'être d'un tel monopole, avons-nous dit, est la sûreté publique. Le préambule de la loi du 13 Fructidor an V, véritable charte du monopole des poudres, le proclame très nettement : « Considérant, dit-il, qu'il importe à la sûreté intérieure de l'Etat et à la tranquillité des citoyens, de faire cesser les abus qu'entraînent les fabrications et les ventes clandestines de poudres à tirer, que la préparation et la distribution de cette matière ainsi que des salpêtres ont été jusqu'à présent réservées au Gouvernement (1), comme une partie essentielle de la puissance publique; qu'il ne pourrait en être autrement sans donner lieu à de graves désordres au dedans et sans exposer l'Etat à l'impossibilité de se défendre contre les nations étrangères en cas de guerre; que, *ajoute-t-il*, ce serait en même temps renoncer à une branche de revenus de la République dont la perte obligerait à imposer de nouvelles charges aux citoyens, etc... » A l'argument de la sûreté publique s'adjoindrait donc, en seconde main, l'argument financier. Le projet de loi déposé le 7 juin 1921 ne fait que reprendre ces motifs (2), dont la hiérarchie même est demeurée parfaitement identique.

Sans nous appesantir davantage sur ce point et avant d'aborder l'examen du prix, précisons un peu la portée de ce monopole. Ce monopole s'étend, d'une façon générale, à la fabrication des explosifs. Restent donc tout d'abord, en dehors de l'emprise de l'Etat, la manipulation, l'encartouchement (3) et la vente de ces explosifs. En outre, par application de la loi du 8 mars 1875, les établissements particuliers peuvent s'adonner à la fabrication de la dynamite (4), des explosifs à base de nitroglycérine et même d'autres explosifs nouveaux employés dans les travaux de mines. Diverses tolérances enfin élargissent ce domaine de la libre production. C'est ainsi que certains industriels sont admis à fabriquer de la nitrocellulose à condition qu'elle soit utilisée sur place ou transportée sous forme de collodion ou, comme pour les usines de celluloïd, que cette nitrocellulose soit différente de celles utilisées pour la fabrication des poudres (5).

On voit par là que, sur le territoire national, le commerce et l'industrie des poudres est loin d'appartenir intégralement à l'Etat. Son privilège n'en reste pas moins très important.

Ces abords dégagés, étudions maintenant le problème du prix. La détermination du prix des poudres, telle qu'elle dérive de la pratique actuelle, s'oppose diamétralement à celle employée dans le monopole des tabacs. Alors que dans le monopole fiscal on ne s'occupait point du prix de revient, ici c'est le coût de production qui est la base fondamentale et la règle suprême.

---

(1) Cf. une ordonnance royale de mars 1572, se réservait déjà le droit de fabrication des salpêtres et poudres.

(2) Il ne nous appartient pas ici d'apprécier la valeur de tels raisonnements. Cf. sur ce point, l'étude intéressante de M. Dubois, parue dans *L'Ingénieur-chimiste*, de décembre 1925.

(3) Cette opération s'effectue en France, par l'intermédiaire de quatre sociétés : *Société générale explosifs, cheddite, — Explosifs minélite, — Société alsacienne d'explosifs, — Société industrielle d'explosifs.*

(4) Il y a en France, à notre connaissance, trois dynamiteries qui sont : *Société générale pour la fabrication de la dynamite, — Société anonyme d'explosifs et de produits chimiques, — Société française des explosifs.*

(5) Cf. Dubois, *op. cit*, pp. 2 et 3.

Le prix se fixe, en effet, de la façon suivante. Il est établi tout d'abord dans chaque lieu de fabrication un prix de revient pour chaque espèce de poudre, explosif ou produit intermédiaire, susceptible d'être livré séparément. Ce prix de revient comprend les frais d'achat de matières premières, les salaires et une part des frais généraux qui sont répartis entre les produits fabriqués, d'après leur valeur. L'administration centrale rapproche les renseignements et établit, en y intégrant ses frais généraux (dépenses de ses bureaux, du laboratoire central des poudres, transports), un prix de revient moyen et définitif. En principe ce prix est calculé annuellement et établi après la clôture de l'exercice, lorsque tous les éléments de dépense sont connus. Toutefois, afin de permettre de suivre de près les résultats de l'exploitation, il a paru nécessaire de procéder à son établissement à des périodes plus rapprochées, actuellement tous les trimestres; ces prix trimestriels ne sont sans doute qu'approximatifs mais ils donnent cependant des indications suffisamment précises pour permettre de réviser les prix de vente, si des fluctuations importantes dans les prix de revient en démontraient la nécessité.

C'est le prix de revient annuel et subsidiairement ces prix trimestriels qui servent de base à la détermination du prix de vente. L'Administration des Finances qui se substitue ici au département de la guerre, le fixe en effet en adjoignant au prix de revient le montant de ses propres dépenses, le montant d'un impôt et en le majorant pour se couvrir des aléas de l'avenir, d'une somme constituant « la marge de sécurité ».

L'impôt ainsi adjoint au coût global de production, présente cette caractéristique de n'avoir jusqu'à l'époque actuelle, subi que des variations très peu fréquentes. On ne relève aucune modification en particulier de 1914 à 1924. Par contre, son mode de détermination a varié suivant les époques. Depuis une dizaine d'années, cet impôt se proportionne au coefficient d'utilisation pratique des diverses poudres envisagées, tel qu'il est déterminé par la Commission des substances explosives de Sevran-Livry (1).

Quant à la marge, elle joue un rôle qui d'accessoire n'est pas loin de devenir primordial. En principe la marge a pour but, comme nous l'avons dit, de permettre de se protéger contre les variations économiques susceptibles d'accroître brusquement le prix de revient. Théoriquement parlant, lorsqu'elle se réduit à 0, l'Administration présente une proposition de relèvement au Ministre de la Guerre qui invite alors le Ministre des Finances d'opérer ledit relèvement. En pratique cette marge relativement variable et souvent supérieure même à l'impôt, constitue une part fondamentale des bénéfices de l'Etat. En d'autres termes l'Etat a tendance à majorer cette marge et à faire de l'exploitation du service des poudres une source de revenus fiscaux (2).

Ces simples remarques nous permettent de nous rendre compte qu'ici, l'élément prépondérant est le prix de revient et de discerner toute la difficulté, voire même l'impossibilité d'établir un prix qui s'équilibre constamment avec le coût de production. Et c'est en réalité cette difficulté unie au souci qu'à l'Etat moderne, de multiplier le plus possible ses sources de revenus qui a poussé le Gouvernement à étendre « la marge » et à donner ainsi à ce monopole une teinte fiscale, déjà nettement caractérisée.

---

(1) Le coefficient 1 est constitué par l'acide picrique.

(2) C'est ainsi par exemple, que la poudrerie de Vonges réalise un bénéfice de 1.000 fr. à la tonne (renseignements personnels du Directeur).

III. — Monopoles à Tendances Sociales

Le monopoleur, par sa qualité même, est libre de son action. Il peut, dans sa politique de prix et de production, choisir la voie qui répond le mieux à ses aspirations. Nous l'avons vu, jusqu'alors, chercher souvent le bénéfice maximum. Dans le dernier exemple envisagé, nous avons trouvé un monopole dont le but était, en partie, étranger à l'obtention de ce maximum. Nous touchons ici à des cas plus différents encore, dont la caractéristique est moins un plus grand bénéfice qu'une plus grande consommation. L'objet de ces monopoles est, en effet, surtout de rendre service au public.

Nous étudierons dans les deux paragraphes suivants les exploitations municipales tout d'abord, et, en y insistant davantage vu son importance, l'exploitation des chemins de fer.

§ 1. — Exploitations municipales.

Si l'importance économique des chemins de fer l'emporte de beaucoup sur celle des exploitations municipales, il n'en résulte nullement que l'on puisse traiter ces exploitations comme des institutions insignifiantes. Elles représentent, au contraire, un vaste domaine qui sous l'action de divers facteurs, s'accroît même tous les jours (1).

Le but de ces entreprises est *tantôt économique, tantôt social* : hâtons-nous de dire que ce deuxième caractère l'emporte le plus souvent sur l'autre. On peut même dire qu'il est le seul naturel, le premier étant propre aux cités à finances ultra-obérées ou rencontrant des difficultés passagères de gestion. D'ailleurs, si la politique purement économique est rare, il en est bien un peu de même de la politique *uniquement* sociale. En réalité, la ligne de conduite couramment suivie est adoptée sous l'influence à la fois d'éléments économiques et d'éléments sociaux, ces derniers l'emportant d'une façon générale.

Mais sans nous attarder sur les multiples questions générales que pourrait soulever l'examen des exploitations municipales, étudions-en les tarifs, seul point qui soit pour nous d'un intérêt immédiat. Or, dans ces tarifs, il est nécessaire de distinguer deux choses : les tarifs généraux (ou tarifs uniques ou tarifs de base) et les tarifs spécialisés. Voyons donc tout à tour ces deux aspects.

1° En ce qui concerne la première catégorie, nous nous référerons à l'enquête très ample dirigée par Bemis, en cette matière (2). Et s'il est de ces prix une caractéristique qui ressorte avec netteté de la documentation amassée, c'est bien leur taux modéré, notoirement inférieur à ceux appliqués par les sociétés privées.

Bemis rapporte, par exemple, en se référant aux statistiques dressées par le Bureau du Travail du Michigan, que les 76 compagnies privées observées taxant au mois la lumière électrique fournie, avaient des tarifs moyens de 66 cents, supérieurs de *30,4* % à ceux des 32 usines municipales dont le taux moyen n'était que de 50,6 cents. D'un autre côté, si on envisage les établissements dont les taxes sont proportionnelles au débit, on relève que les 56 usines privées, objet de l'enquête, ont un taux moyen de 16,2 cents par kw, c'est-à-dire *44,6* % de plus que le taux moyen de 11,2 cents, des 17 usines publiques. De même, 53 usines privées imposent pour des arcs de 2.000 c. p. un taux de $ 5,83 par mois, c'est-à-dire supérieur de

(1) Cf. Bouvier. *Les régies municipales*, Paris Doin 1910.

(2) Cf. Bemis *Municipal Monopolies* Crowell a. C°. N.-Y. 1899. Notons, à titre documentaire, qu'une enquête très ample a été menée en Amérique en 1905 par la *National civic fédération*, sur la monopolisation des services publics. — *L'Institute for research in Land Economics Public Utilities*, dirigé par R. Ely — s'adonne actuellement à de larges enquêtes sur la matière. — Cf, l'étude de Miss Marion C. Richter *(Institute News*, n° 4).

25 % au taux de $ 4.64 des 16 usines publiques. Enfin 28 usines privées font payer, pour des arcs de 1.200 c. p. $ 5.20 par mois, c'est-à-dire *29* % de plus que le taux de $ 4.03 dans 9 usines publiques (1).

John Commons fait les mêmes constatations. En un long tableau (table 38), il indique les tarifs des établissements privés et publics, et il conclut : « Une comparaison de ces taux montre que les compagnies privées font payer pour l'éclairage commercial *50 à 100* % de plus que les usines municipales. Le taux le plus bas des compagnies privées est à Syracuse, 10 cents par kw et le taux courant 20 cents par kw, c'est-à-dire 1 cent par mètre-heure et 75 c. à $ 1,25 par mois; pour les villes au contraire, le taux le plus bas est à Newark de New-Jersey, de 0,3 cent par lampe-heure, le taux usuel de 7 à 10 cents par kw, c'est-à-dire 0,5 cent par mètre-heure et de 35 à 50 c. par mois » (2).

Des enquêtes menées à travers les autres pays dévoileraient les mêmes oppositions. Garke a dressé des tableaux identiques en ce qui concerne les exploitations anglaises (3) et est arrivé à des conclusions semblables, puisqu'il relève (p. 166) entre les taux fixés par les villes et ceux fixés par les Compagnies privées, une différence de 12 %. Cette moindre marge dérive de la politique des municipalités anglaises, plus égoïste et beaucoup moins sociale que celle des villes américaines(4).

Ces taux inférieurs sont donc bien une caractéristique générale de ces exploitations municipales. Ils s'expliquent par le souci primordial qu'ont les municipalités d'accroître la production et de faire participer le plus grand nombre possible de consommateurs, au bénéfice de certains biens économiques sans se préoccuper de tirer des usagers le maximum de profit.

2° Cette idée bienfaisante de plus large consommation a conduit les établissements publics non seulement à baisser le prix de base, mais aussi à multiplier les prix pour les adapter aux différentes classes de citoyens et rendre service aux plus déshérités.

Les exemples de ces prix multiples sociaux, sont nombreux. Nous nous en tiendrons à celui que relate tout au long Milhaud dans les *Annales de la Régie directe* 1914-1915.

Il s'agit de la Régie genevoise d'électricité dont les tarifs multiples, à part certaines dispositions purement économiques, sont fortement imprégnées d'idée sociale. C'est ainsi par exemple que la Régie procéda à l'abaissement progressif et finalement à la suppression de la taxe de location qui constitue pour les petits consommateurs une lourde charge; de même, elle consentit à des réductions dans le prix des installations électriques, réductions qui allèrent même jusqu'à la gratuité pour les petits logements.

En ce qui concerne les prix de vente, elle procéda à une réduction rationnelle des taux, basée sur les conditions du logement et le nombre de lampes. Son tarif N° 2 de 1900 en particulier, suivant lequel « le prix de l'heure de la lampe de 50 watts est réduit de 4 cm à 1 cm pour toutes les heures consommées en plus de 550, pour chacune des lampes de l'installation moins une », était un tarif dégressif, différentiel, d'autant plus bas que l'installation dont il s'agissait était modeste — car il s'appliquait à une consommation moyenne d'autant plus faible que le nombre de lampes de l'installation était plus petit —. Enfin, la Régie établit une discrimination de prix en faveur des installations rurales, pour susciter l'em-

(1) *Op cit*, p. 217.
(2) *ibidem*, p. 156.
(3) Garke, *Manual of Electrical Undertakung*. — Cf. pour les tableaux, Bemis, p. 162 et s.
(4) On relèverait des caractéristiques dans les exemples cités par Bouvier, *op cit.*, pp. 106-107, 122 à 127; voir à la page 128 et suivantes les précautions à prendre pour pouvoir comparer les prix adoptés par les exploitations municipales et privées.

ploi de l'électricité dans ces milieux toujours un peu réfractaires au progrès, surtout au progrès onéreux.

Le résultat des ces diverses mesures était qu'en 1915 le prix de base de 50 cm. le kw à Paris atteignait 80 cm à Genève. Mais à Paris, c'était le prix unique, et à Genève le prix maximum au-dessous duquel s'étageait toute une série de prix réduits qui descendaient jusqu'au niveau de 35 cm.

Par cette hiérarchie de tarifs, la Municipalité pouvait se flatter d'atteindre les plus déshérités et d'étendre l'utilité générale de ce bien économique (1). Les faits répondirent à son attente, puisque l'augmentation annuelle d'abonnés qui était de 110 en 1896, à la veille de l'établissement de la Régie, passa successivement, à mesure que les réformes furent appliquées, à 447, de 1896 à 1899, à 706 de 1899 à 1909 et à 1750 de 1909 à 1913. Ces accroissements furent si importants qu'en dépit des dégrèvements réalisés, les résultats financiers demeurèrent satisfaisants, les budgets présentant en 1913, 877.000 fr. de bénéfices, en 1914, 659.000 et 1915, 674.000 fr.

La politique de la Municipalité genevoise est donc mi-économique, mi-sociale. Si le point de vue social l'emportait jusqu'à éliminer le premier, nous pourrions encore assister à l'établissement de taux dégressifs encore plus accentués, à la création de taux qui seraient inférieurs même au coût de revient.

Ainsi donc, prix unique bas ou prix largement étagés, sont les deux aspects nullement antagonistes d'ailleurs, de la politique suivie par ces monopoles sociaux.

§ 2. — Les Chemins de Fer

Le champ de monopole le plus connu et le mieux étudié, sans contredit, est celui constitué par les Chemins de fer. La place qu'ils occupent dans l'économie est si grande qu'ils ont, depuis longtemps, attiré l'attention des Économistes. Mais si tous ceux-ci étaient prêts à leur reconnaître cette importance, beaucoup, imbus de l'idée de Liberté, leur refusaient le caractère monopolistique.

Dupuit fut un des premiers, qui, dans un mouvement d'indépendance vis-à-vis des libéraux, mit en lumière l'absence de concurrence en cette matière, l'impossibilité même pour la concurrence d'exister et la nécessité de voir là de *véritables monopoles naturels*. « D'abord, l'énormité du capital nécessaire pour établir la nouvelle voie, restreint à un très petit nombre de personnes la possibilité de l'entreprendre; ensuite l'entreprise étant unique, la nouvelle ne peut vivre qu'aux dépens de la première et le bénéfice qui suffit à une, ne suffit pas à deux. Quand cent filatures prospèrent, la cent unième peut prospérer aussi, parce qu'il lui suffit d'une légère augmentation relative dans la consommation, ou même de prendre une très petite fraction de la clientèle des autres filatures, pour avoir le même sort. Mais il n'en est pas ainsi pour une entreprise qui est unique comme une voie de communication » (2). Et ce n'est pas seulement la voie qui constitue un monopole mais aussi la traction, car s'il fut question, dans certaines délibérations d'allure académique, de laisser la voie à la disposition de plusieurs entrepreneurs, on s'aperçut bien vite que la pratique ne s'accommodait pas de telles combinaisons. « Péage et frêt, dit Walras, tout se paie à un monopoleur » (3). Il s'agit donc bien, ici, d'un véritable monopole, au sens économique du mot, qu'il nous appartient d'étudier au même titre que les autres (4).

---

(1) Cf. le diagramme de Dupuit, supra p. 28.

(2) Dupuit. Article *Péage* du *Dictionnaire de l'Economie Politique* publié sous la direction de Coquelin et Guillaumin 1851-1853. Cité par Walras, *Etudes d'Economie appliquée* 1898, p. 212.

(3) Walras. *Op. cit. 37e leçon*, p. 213.

(4) L'expérience ne fait d'ailleurs que confirmer le raisonnement. Cf. Cauwès. *Cours d'Economie Politique I*, p.124 et s.

Mais l'exploitation des chemins de fer peut s'effectuer dans un but social ou purement individualiste. Une discrimination nous semble dès lors nécessaire et nous ne retiendrons ici que l'aspect social, pour envisager dans une section postérieure l'aspect individualiste.

Nous venons d'énoncer les deux politiques, susceptibles d'être suivies dans la gestion des voies ferrées. Avant d'aborder *la question de tarification*, en d'autres termes, la question des prix, qui constitue l'élément principal de notre étude, il nous paraît utile de préciser *le sens de ces deux politiques* et de rechercher *quelle est celle qui, dans les faits, tend à l'emporter sur l'autre.*

I. — *DES TENDANCES SOCIALES DANS L'EXPLOITATION MODERNE DES CHEMINS DE FER.*

Certains auteurs (1) tout d'abord, se sont complus à mettre en opposition ces deux modes d'action différents. Le premier, en effet, qui est l'apanage des chemins de fer d'Etat, ou du moins des chemins de fer étroitement contrôlés, dominé par la recherche directe de *l'intérêt public*, consiste dans la réalisation du *développement maximum du trafic*, tandis que le second, caractéristique de toute production individuelle, basé sur le *principe hédonistique*, vise la réalisation du *profit maximum d'entreprise* : et Dupuit, de montrer qu'à des buts différents, doivent correspondre des tarifs différents (2).

L'opposition entre profit maximum et consommation maximum est théoriquement certaine et irréductible; le raisonnement, avec ou sans l'aide de nombres ou de figures, ne laisse sur ce point subsister aucun doute. Mais en pratique, une telle affirmation ne saurait demeurer aussi catégorique et doit se nuancer de sages réserves. Car, d'une part, il est à peu près impossible de rencontrer parmi ces systèmes, des types complets et absolus, la vie se chargeant d'arrondir les arêtes tranchantes de la théorie. D'autre part, la résistance de la consommation à l'application généralisée du premier système et le besoin pour le second, de tenir compte du coût de production, rapprochent considérablement les deux tarifs ci-dessus envisagés. Et rien même ne dit que le prix maximum du système hédonistique, limité étroitement par une demande appauvrie, ne se trouve pas au même niveau ou plus bas que le prix de revient très élevé, d'une organisation étatique. Cette question *comme celle de tous les monopoles*, ne saurait être traitée a priori à l'aide de *principes abstraits*, établis une fois pour toutes, mais *expérimentalement*, chiffres en main.

A ces concepts théoriques si diamétralement opposés, il faut substituer, pratiquement, la notion de tendances différentes, d'aspect moins catégorique et moins net. Est-ce à dire, dès lors, qu'il faille dédaigner ces nuances qui subsistent quand même? Nullement, car si le pouvoir d'agir conformément aux principes absolus énoncés n'existe pas, l'esprit demeure et peut parvenir à des réalisations parfois importantes. On conçoit, dès lors, l'intérêt qui s'attache à la question de savoir ce qu'il en est présentement de ces tendances.

La réponse ne saurait être unilatérale, car la guerre a fait naître ou accentué plusieurs tendances dont le lien commun n'apparaît pas, dès l'abord.

1°. Il semble en premier lieu que l'on veuille *s'écarter de plus en plus, de l'exploitation en régie directe pour substituer à ce régime celui de l'affermage.* En Europe, (sauf la Russie), il y avait en 1913-1914, 51,4 % des chemins de fer, exploités en régie d'Etat; en 1922-23, il n'y en avait plus que 38 %. Et si nous envisageons

(1) Comme Dupuit (2e article), Walras (*op. cit.*), Cauwès (*Cours d'Economie Politique*), Milhaud (*Annales de la régie directe*, t. XIII), etc...

(2) Cf. son tableau : *Annales des Ponts et chaussées* 1849, p. 232.

de plus près, les changements réalisés ou annoncés, nous verrons alors qu'il s'agit ici d'un mouvement non pas simplement local, mais d'une grande amplitude.

En *Allemagne* et en *Autriche*, en effet, où les chemins de fer appartenaient à l'Etat, on en a confié l'exploitation à des Compagnies privées : en Autriche depuis le 1er octobre 1923, en Allemagne depuis la constitution de la Compagnie des chemins de fer du Reich, 1er octobre 1924.

En *Italie*, le projet du 15 mars 1923 envisage la remise des chemins de fer d'Etat à des entreprises particulières (1).

En *Belgique*, la réorganisation administrative des chemins de fer a été complétée par un projet d'autonomie financière. En *Danemark*, le ministre des transports Friis-Skotte a mis sur pied, en juillet 1924, un projet d'autonomie, en faveur des chemins de fer d'Etat.

En *Tchécoslovaquie*, la loi d'octobre 1924 sur l'industrialisation des services d'Etat, y compris les chemins de fer, s'inspire de la même tendance. Les chemins de fer *roumains* jouissent d'une administration autonome depuis le 1er janvier 1926 (2). Les projets *hongrois*, *polonais* et *bulgares* (3) sur l'exploitation des chemins de fer de l'Etat reflétaient, eux aussi, la même inspiration.

La *France*, elle-même, n'a pas été sans sacrifier à ce mouvement puisque à maintes reprises, le Conseil supérieur des chemins de fer, sur rapport de M. Colson, émettait un avis en faveur de l'affermage du réseau de l'Ouest. Il est vrai que nous en sommes restés à ce vœu platonique (4).

Cette exploitation privée, ne serait point, par là même, anarchique, car dans la majorité des cas, l'Etat a prévu *un plan de coordination générale*, qui sauvegarde l'intérêt national. La *loi d'impérialisation*, en Allemagne (avril 1921) a fait des réseaux qui appartenaient à chacun des Etats, un unique réseau. Un plan d'unification est élaboré en Pologne. L'Angleterre, elle-même, dont les chemins de fer sont toujours restés propriété privée, a vu s'effectuer ce même travail de coordination; le *Railways act* de 1921 en énonça les principes et l'année 1923 s'ouvrit sur la fusion définitive des réseaux anglais en quatre groupements; 1922 aura vu ainsi s'accomplir « le plus grand changement à enregistrer dans les chemins de fer anglais, depuis leur origine » (5). Le *Raibroad Bill* de mars 1920, a tenté de son côté aux Etats-Unis, une certaine unification des voies par la réduction du nombre des Compagnies. Enfin, la *convention du 28 juin 1921*, transformée en loi, le 29 octobre de la même année, a consacré pour les chemins de fer français, un nouveau régime, susceptible de créer entre eux une étroite solidarité administrative et financière (6).

2° Mais si l'exploitation des chemins de fer, semble passer à la disposition de Sociétés privées, si même ces Sociétés, dans certains pays, vont travailler en quelque sorte, la main dans la main, il ne faudrait pas de là conclure à l'exclusion de plus en plus complète de l'Etat. Bien au contraire, car s'il est une deuxième tendance fortement marquée à l'époque moderne, c'est bien *l'accroissement des pouvoirs de contrôle de l'Etat*, dans ce domaine.

Le paragraphe précédent a pu déjà nous le faire prévoir, car une coordination entre réseaux ne va pas sans atteintes portées à leur indépendance et à qui pour-

---

(1) A notre connaissance, le projet n'a pas encore reçu application.

(2) *Chronique des Transports* (*revue bi-mensuelle publiée par la Société d'Etudes et d'Informations économiques*), des 10 mai 1925 et 26 janvier 1926.

(3) *Idem*, 10 juillet 1926.

(4) *Idem*, 25 février 1925, p. 19. *Revue d'Economie Politique*, mars-avril 1925.

(5) *Chronique des Transports*, 25 janv. 1923. Ces 4 grands groupements sont chronologiquement le *Great Western Railway*, le *Southern Railway*, le *London North Eastern Railway* et le *London Midland and Scottish Railway*. Peschaud en donne une carte détaillée dans la *Revue Générale des Chemins de fer* de février 1925.

(6) *Revue de Science et législation financière* 1922. 1er trimestre.

raient bénéficier ces limitations de souveraineté, sinon à l'Etat? L'examen rapide de quelques législations modernes va nous permettre de nous en mieux rendre compte.

a) *En ce qui concerne la France*, sans doute le pouvoir du Parlement quant à la fixation du taux maximum, s'il demeure considérable, n'est pas accru; sans doute, le pouvoir de contrôle du Ministre des Travaux Publics (homologation des tarifs) n'est pas modifié, mais le pouvoir actif de ce dernier semble avoir tiré de la loi de 1921, une force nouvelle. Si le Ministre, en effet, juge une réforme de tarifs indispensable, il a le droit, en vertu de l'article 5, de passer outre à l'avis défavorable du Conseil supérieur après avoir provoqué une deuxième délibération et de l'imposer aux réseaux.

L'expérience est venue montrer, d'ailleurs, qu'il ne s'agissait pas là d'une disposition destinée à rester lettre-morte. Le 24 mai 1923, en effet, le Conseil des Ministres, en vue de conjurer la crise dont se plaignait la viticulture, avait exprimé le vœu de voir les tarifs pour vins en fûts, réduits temporairement. Les réseaux accordèrent une concession qui ne fut pas jugée suffisante par le Gouvernement. Le Ministre alors, autorisé par le Conseil des Ministres ordonna aux réseaux, le 4 juillet, de présenter au Conseil supérieur un tarif de réduction dont le taux devait être de 20 à 30 %. Les réseaux refusèrent catégoriquement. Et le Conseil, saisi directement par le Ministre, estimant que cet abaissement n'aurait pas d'effet pratique sur la consommation et serait fort préjudiciable aux Compagnies, repoussa à une énorme majorité, dans deux délibérations successives, la demande ministérielle. Le Conseil des Ministres n'en décida pas moins, le 23 août, la réduction des tarifs du 5 septembre au 15 décembre 1923 (1).

C'est ainsi qu'il nous semble que les Compagnies françaises ont encore perdu en 1921 de leur autonomie. L'emprise de l'Etat sur les exploitations ferroviaires paraît avec une netteté encore plus grande, en Angleterre et aux Etats-Unis.

b) *En Angleterre*, les Compagnies concessionnaires jouissaient, avant l'époque toute récente, d'une grande liberté d'action. Le contrôle de l'Etat par le Ministère du Commerce et par le *Railway and canal Commission*, en vertu principalement de la loi de 1873, était relativement limité (2). Le *Railways act* de 1921 a fortement accru les pouvoirs de contrôle, à l'encontre des compagnies. Ces pouvoirs d'ailleurs appartiennent moins à l'Etat qu'à la Nation, au monde des usagers, représentés par le *Railway rates Tribunal* qui peut être comparé à notre Conseil supérieur quant à la composition.

Sa compétence quoique plus réduite que celle du Conseil supérieur français, paraît fort étendue. Il est en effet chargé notamment de classifier les marchandises non classées et de modifier les classifications précédemment établies — d'adopter ou de supprimer les tarifs directs — de maintenir, de modifier, de supprimer les tarifs de groupe existants et d'instituer de nouveaux tarifs — enfin d'apprécier si les taxes établies par une compagnie de chemin de fer, pour des services auxquels ne s'appliquent pas des tarifs officiels, sont raisonnables.

Mais par contre, ses pouvoirs sont plus forts que ceux de notre Conseil car ce dernier n'a que des attributions consultatives alors que le *Railway rates Tribunal* prend directement et en pleine autonomie des décisions obligatoires pour tous les réseaux.

---

(1) *Rapport de l'Ingénieur en Chef de l'exploitation à M. le Directeur Général* (C^te *P. L. M.*). Exercice 1924, p. 81 et 82.

Il ne s'agit là d'ailleurs que d'un accroissement de pouvoirs assez restreint. Pour d'aucuns même, les pouvoirs du ministre auraient été affaiblis (Cf. la critique d'Ernest LAFONT en la séance de la Chambre du 22 janvier 1926). Nous ne croyons pas pouvoir accepter une tellé interprétation des textes.

(2) Cf. infra, p. 125.

Le législateur, de son côté, jouit du droit important de fixer « le revenu légal » auquel chaque groupe de chemins de fer peut prétendre et qui constitue la base essentielle de l'établissement des tarifs.

La politique ferroviaire anglaise est donc soumise aujourd'hui à un contrôle sérieux qui rend la situation des Compagnies, autrefois si autonomes, semblable à celles des Compagnies Françaises (1).

c) La même évolution se remarque aux *Etats-Unis*. La loi de 1887 (l'*Interstate Commerce Bill*) qui prescrivait la publicité des tarifs, interdisait les discriminations personnelles, prohibait les coalitions et défendait de faire payer une somme totale plus considérable pour un moindre parcours que pour un parcours plus long sur la même ligne et dans la même direction (2), fut une des premières interventions générales du législateur américain. Malheureusement, l'*Interstate Commerce Commission*, créée alors pour surveiller les chemins de fer, par manque d'expérience, par suite de la complexité des problèmes rencontrés et aussi de l'hostilité des compagnies et des tribunaux, ne fit pas grand chose avant 1900-1906. La loi *Hepburn* du 25 juin 1906, accorda à la Commission le droit de fixer les tarifs sur plainte formelle des intéressés et au maximum, pour une période de deux années. Une nouvelle loi, en 1910, vint accroître encore les pouvoirs de la Commission, et à partir de cette date, les compagnies durent prouver que tous leurs tarifs étaient justifiables. En 1914, on vit la Commission refuser catégoriquement aux chemins de fer l'accroissement de tarifs qu'ils demandaient.

La guerre amena cependant une réaction. Des majorations de tarifs furent à plusieurs reprises concédées et en mars 1918, le gouvernement accordait de nouveau aux compagnies le pouvoir de fixer les tarifs à leur guise (*almost unrestricted rate-making power*) sous réserve de les faire enregistrer par la Commission.

Mais en mars 1920, les chemins de fer sont rendus à leur propriétaire et la commission reconquiert le pouvoir de fixer les tarifs (*rate making authority*) (3).

Il ne saurait donc aujourd'hui s'agir d'autonomie et d'indépendance. Le contrôle s'exerce maintenant ici comme ailleurs et les chemins de fer anglais et américains ne sont pas loin d'occuper la même situation que nos chemins de fer français.

Ainsi les gouvernements sont en passe d'acquérir en la matière des pouvoirs très étendus. Or ces interventions étatiques sont dictées, dans leur très grande majorité, par l'idée de service social et non par l'idée de rendement fiscal. *L'ère des politiques purement économiques est donc close et les tendances sociales s'affirment de jour en jour plus fortes*, si bien qu'actuellement la quasi-totalité du domaine ferroviaire peut être considéré comme dominé dans sa gestion, par de telles tendances.

II. — *LES TARIFS*

Il s'agit ici d'un sujet d'une ampleur et d'une complexité considérables. Nous n'avons nullement la prétention de le traiter en son entier. Nous n'essayerons, en tirant parti des expériences diverses rencontrées, que de fixer les caractéristiques principales que ces prix peuvent nous offrir.

Nous diviserons cette étude en deux parties; dans la première, nous ferons porter notre attention sur les prix de base, pour la fixer dans la seconde, sur la discrimination des prix.

---

(1) *Revue Générale des Chemins de fer*, février 1925. Article de PESCHAUD.

(2) HADLEY. *Railroad transportation, its history and its laws*. — Trad. franç., chez Guillaumin.

(3) DIXON. *Railways and Government Relations in U. S.* 1910-1921 (N.-Y. 1922), p. 1 et 2., p. 1 à 21, 158, 227 à 255. — Voir, par exemple, dans la *Chronique des Transports* des 25 décembre 1925 et 25 août 1926, la résistance opiniâtre de l'I. C. C. aux demandes de majoration de tarifs, présentées par les réseaux américains de l'Ouest.

A. — *Étude des prix de base*

Si le maximum en est déterminé par le législateur, la Direction des chemins de fer est toujours libre, dans ces limites, de les fixer où bon lui semble. Et précisément à cet égard, nombreux sont les auteurs qui ont reproché aux Compagnies de n'avoir pas su user de leur liberté et de s'être trop facilement laissées aller à l'application du prix maximum, qui au premier abord, semble le plus profitable.

« Elles (les Compagnies françaises) se cramponnent aux tarifs élevés, non seulement malgré l'intérêt public, mais malgré leur propre intérêt » remarquait avec amertume Walras dans ses *Etudes d'Economie politique appliquée* (1). H. Picard avouait, qu'on pouvait en effet « à un point de vue d'ensemble, considérer les six grandes Compagnies comme percevant le plein du tarif légal » (2). Le spécialiste Tajani notait, de même, de son côté, la peur d'innovation qui conduisait les Compagnies italiennes à refuser les réductions qui « indubitablement leur auraient été avantageuses » (3).

Marqfoy (4) en 1863 a essayé de préciser ce reproche, en ce qui concerne les Compagnies françaises, en fixant les limites entre lesquelles elles pouvaient se mouvoir et les taux auxquels, en réalité, elles sont restées attachées d'une façon quasi indéfectible.

Le maximum des tarifs pour voyageurs, d'après le cahier des charges, était de 10 cm. en 1re classe, 7,5 en 2e classe et 5,5 en 3e classe, c'est-à-dire de 7,66 cm. en moyenne. Par des calculs portant sur l'exploitation du Midi en 1860, Marqfoy déterminait le prix de revient du voyageur kilométrique, constitutif du tarif minimum : 1,12 cm. en 1re classe, 0,56 en seconde et 0,24 en troisième, c'est-à-dire 0,64 en moyenne. Les Compagnies avaient donc une échelle de 702 centièmes de centime à parcourir pour trouver par tâtonnement le tarif à produit maximum. Mais les tarifs sont restés depuis la création des chemins de fer français, fixés au maximum du cahier des charges !

Et faisant les mêmes calculs, en ce qui concerne les marchandises, il trouvait que les Compagnies avaient à leur disposition une échelle de 1.183 centièmes de centime qu'elles n'ont à peu près point utilisée.

Mais les Compagnies ont-elles agi en connaissance de cause, demande Marqfoy? Se sont-elles arrêtées dès que l'abaissement des tarifs a commencé à entraîner une diminution dans le produit net? Très rarement, répond-il.

Les expériences en faveur de ces hardies tentatives sont pourtant multiples. De 1852 à 1861, les recettes kilométriques ont augmenté de 7 % pour les voyageurs avec des tarifs fixes, de 142 % pour les marchandises avec des tarifs abaissés (5). Sur le réseau de l'Etat français entre 1879 et 83, un abaissement du tarif des marchandises qui fut en moyenne de 32 % a provoqué un accroissement de tonnage de 87 %, pendant que le tonnage sur l'ancien réseau des autres compagnies augmentait seulement de 8 % (6). De même, un abaissement de prix sur les chemins de fer italien, lors du rachat en 1905, a été suivi d'une augmentation dans l'exercice de 20 % (7).

---

(1) p. 218.

(2) *Traité des chemins de fer 1887*, p. 106. Voir aussi la même idée émise par Tavernier, *Annales des Ponts et Chaussées*, 1889, p. 566.

(3) *Annales de la Régie Directe*, t. V, p. 101.

(4) *De l'abaissement des tarifs de chemins de fer en France* 1863. Cité par Walras, *op. cit.*, p. 216 et s.

(5) Walras. *Op cit.*, p. 217.

(6) Picard. *Op. cit.*, t. IV, p. 492.

(7) *Annales de la Régie Directe*, t. XIII, p. 19.

Pourquoi donc les Compagnies refuseraient-elles d'appliquer des réformes dont elles bénéficieraient les premières? C'est que les objections ne manquent pas.

Disons tout d'abord que les calculs de Marqfoy ne sauraient présenter réellement la rigueur qu'il leur attribue; les frais sont bien infiniment trop complexes ici pour que l'on puisse parvenir, sans grosses erreurs probables, à isoler de tels éléments. L'ingénieur en chef-adjoint de l'exploitation de la Compagnie P.-L.-M., reconnaissait lui-même dans une lettre qu'il nous adressait personnellement, « l'impossibilité dans laquelle se trouve le Chemin de fer de déterminer le prix de revient des diverses natures de transport qu'il effectue (1) ».

Il est faux, d'autre part, de prétendre qu'aucun abaissement appréciable n'a été pratiqué en France. Le fait est qu'en 1913, le développement constant et régulier du trafic, avait permis aux Compagnies de réduire les tarifs, depuis les conventions de 1883, de 25 % pour les voyageurs et de 22 % pour les marchandises (2).

En pratique d'ailleurs, l'affaire est plus compliquée qu'elle ne le semble à première vue. Le résultat de telles réformes se trouve en relation immédiate avec le milieu économique général et est subordonné au développement postérieur des affaires qui peut évidemment être en partie influencé par une baisse dans les tarifs de transport, mais qui dépend de multiples autres conditions parfaitement étrangères aux administrations ferroviaires. Les aléas sont donc grands et la crainte d'un échec dont les conséquences pécuniaires peuvent être formidables, a immobilisé maintes fois les meilleures volontés. Comme le disait M. Riboud, Directeur de la Compagnie de l'Est, en réponse à M. Cavalier, maître de forges : « Si une diminution des tarifs devait amener une augmentation compensatrice du trafic, nous aurions grand tort de ne pas procéder à cette diminution. Mais c'est une question très complexe à laquelle je vous demande la permission de continuer de réfléchir avec les autres réseaux (3) ». L'enjeu est trop important, pour se décider à la légère.

L'expérience nous prouve aussi jusqu'à quel point les erreurs sont possibles. Des réductions de tarifs furent consenties en Angleterre en 1922 et dans les années suivantes, à titre expérimental : les résultats ont plutôt été défavorables. Les réductions d'août 1922 auraient entraîné en effet des pertes considérables car malgré une hausse de tonnage de 23 %, les recettes ont baissé de 9 % à la fin de 1922 et étaient encore inférieures de 5,3 vis-à-vis de la période correspondante de 1922, pendant le premier trimestre de 1923 (4).

Enfin, en ce qui concerne certains pays, il est à noter que l'attitude administrative et gouvernementale constitue une entrave des plus gênantes, pour une politique de réduction de tarifs. En France notamment, avant la période tumultueuse de la guerre et de l'après-guerre, l'Etat s'est fait une règle presque absolue de n'homologuer aucun relèvement et quand, en particulier, un remaniement de tarifs comportait, à côté d'un abaissement général, quelques relèvements sur certains parcours spécialement favorisés, on imposait aux chemins de fer l'obligation de laisser subsister les anciens prix réduits, partout où le trafic auquel ils s'appliquaient, n'était point négligeable.

Il en a été de même, en maintes occasions, en Angleterre et aux Etats-Unis. « En Angleterre, en effet, quand les Compagnies ont voulu compenser par l'atténuation d'abaissements anciens devenus inutiles sur certains points, les abaissements nouveaux qu'on leur imposait ailleurs pour diminuer les inégalités des

---

(1) JULLIEN dans les *Annales des Ponts et Chaussées* de 1844, avait déjà dit qu'il était « difficile pour ne pas dire impossible de fixer le prix de transport d'une manière précise et générale », p. 55.

(2) *Revue Politique et Parlementaire* du 10 octobre 1925.

(3) Séance du 24 février 1922 de l'*Office des transports de l'Est.* (*Chronique des transports*, 25 juillet 1922).

(4) *Railway Gazette*, 1er juin 1923.

taxes — aux Etats-Unis quand l'entente enfin établie entre les divers réseaux, a permis de supprimer les réductions anormales amenées jadis par la concurrence sur certains parcours — des lois sont intervenues pour donner à des autorités ayant un caractère quasi-judiciaire, le pouvoir de s'opposer aux relèvements (1) ».

Si les tarifs semblent plus élevés qu'ils ne devraient l'être en théorie, cela dérive de l'ignorance à peu près complète où l'on est du développement futur possible des affaires, surtout dans les pays où les tendances statiques contrebalancent fortement les tendances dynamiques, de la crainte d'échecs toujours fort onéreux et de la difficulté qui s'attache au rétablissement de tarifs réduits, mal conçus.

L'expérience qui dérive des perturbations provoquées par la guerre dans les chemins de fer, n'est pas faite du reste pour nous démentir sur ce point; elle est, au contraire, en France surtout, une éclatante confirmation de ce que nous venons d'avancer. Et comme ces faits, en dehors de cet intérêt immédiat, sont susceptibles, d'un autre côté, de nous apporter de nouvelles précisions sur le sujet étudié, observons d'assez près ce qu'il en a été.

La guerre, en effet, par la pénurie de main-d'œuvre, de matériaux, de transports, par la destruction improductive d'immenses richesses, par l'inflation monétaire qu'elle entraîna, provoqua une hausse du coût de la vie que les *index numbers* révèlent considérable à partir de 1917. Qu'advenait-il entre temps des chemins de fer?

Ils se butaient à la résistance gouvernementale et se trouvaient dans l'impossibilité d'obtenir les relèvements nécessaires. La demande de 15 % d'augmentation que les réseaux adressaient au gouvernement dès 1916, ne recevait de réponse qu'en avril 1918. Il est vrai qu'on accepta alors un relèvement uniforme de 25 % auquel s'en adjoignit le 14 février 1920, un nouveau de 45, 50 et 55 % sur les tarifs voyageurs et 115 % sur les tarifs marchandises, ce qui porta les tarifs à 70, 75 et 80 pour les voyageurs et 140 pour les marchandises.

A partir de ce moment, on se contente de prorogations successives jusqu'en 1924 (2). Par un arrêté du 24 février, le gouvernement, prorogeant jusqu'au 1er mai 1925 les majorations générales, y adjoignait 90 points pour les voyageurs de 1re classe, 85 pour ceux de seconde, 80 pour ceux de troisième (3) et 30 pour les transports de toute nature à grande et petite vitesses. Ainsi, à partir du 10 mars 1924, les divers taux de majoration étaient de 170, 160 et 150% pour les trois classes de voyageurs, de 170 % pour les bagages et les marchandises en grande et petite vitesses.

Une décision du 20 décembre 1924 maintenait ces nouveaux taux jusqu'au 31 décembre 1925 et à partir du 1er janvier 1925, jusqu'au 31 décembre de la même année, autorisait une majoration de 20 points des tarifs de base, concernant les transports de toute nature (sauf certaines exceptions), sous réserve que les prix ne dépassent en aucun cas ceux fixés par les cahiers des charges majorés de 180 % : la majoration de 170 devenait donc 190.

Par deux arrêtés de la même date, le ministre relevait à partir du 1er janvier 1925 les frais accessoires et les taxes à percevoir, pour l'accomplissement des formalités en douane.

Les consommateurs, en maugréant, avaient accepté cependant jusqu'alors

---

(1) *Revue Politique et Parlementaire* 1913, article de Colson, p. 358.

(2) Stades accomplis : 14 fév. 1920-1er janv. 1921; prorogation jusqu'au 1er avril 1922 (loi de finances du 31 déc. 1921, art. 33); prorogation jusqu'au 1er nov. 1922 (arrêté 28 mars 1922); prorogation jusqu'au 1er mai 1923 (arrêté 21 octobre 22), enfin jusqu'au 1er mai 1924.

(3) Supplément de 80 pour les places de luxe; par contre les 80 de troisième classe étaient réduits à 25 pour certaines catégories de voyageurs. (Cf. *Revue d'Economie Politique*, mars-avril 1925).

ces hausses successives ; les décisions du 20 décembre eurent le privilège de soulever une véritable tempête de protestations. Les vœux des Chambres de commerce tendant au rapport des arrêtés ministériels, assaillirent le ministre; de grandes associations, telle que l'Association minière d'Alsace et de Lorraine, élevèrent la voix (1).

Le Conseil supérieur délibéra le 18 février; les réseaux s'inclinèrent et reconnurent « l'opportunité d'accueillir sans plus attendre les réclamations les plus fondées ». Le ministre procèda alors aux retouches les plus urgentes, en attendant que la question du réajustement des frais accessoires soit envisagée dans son ensemble.

D'ailleurs par une nouvelle décision du 24 décembre 1925, le ministre des Travaux Publics autorisait l'application, à partir du 1er janvier 1926, d'un relèvement de tarifs. Les majorations nouvelles portaient *uniformément à 190 points* la majoration totale des tarifs de voyageurs faisant subir aux diverses catégories d'usagers (1re, 2e et 3e classes, militaires et marins, abonnements ordinaires de banlieue et de travail), des hausses diverses, allant de 132 % (abonnement de travail), à 7,40 % (1re classe).

Tous les tarifs de marchandises et les frais accessoires se voyaient d'autre part augmentés de 30 points : le relèvement était ainsi porté à 230 % sauf pour 3 tarifs spéciaux. Les prix de base d'une partie des frais accessoires se trouvaient de leur côté modifiés, avec un relèvement de 50 % dans l'ensemble, par rapport aux prix du 16 mars 1925.

Enfin, par décision du 17 avril 1926, les grands réseaux étaient autorisés à appliquer à partir du 1er mai 1926, à l'ensemble des tarifs de voyageurs et de marchandises, une majoration de 20 points (*chronique du 10 mai 1926*).

Le 16 août 1926, l'impôt frappant les transports était à son tour majoré et fixé à 32 % sur le prix total des places des voyageurs et à 11,5 % sur le prix total du transport des marchandises (*chronique du 10 août 1926*) (2).

On voit par le nombre de ces délibérations, de ces décisions, quelles difficultés rencontrèrent les réseaux, pour obtenir ces augmentations successives. Par la lenteur des négociations, la résistance du Parlement et du Gouvernement, ils ne purent, en réalité, parvenir à atteindre des tarifs en harmonie avec leurs charges écrasantes. En 1924, en tenant compte de la grosse majoration du 10 mars, les tarifs se trouvaient même inférieurs, en valeur or, à nos tarifs d'avant-guerre. Ceux-ci étant représentés par l'indice 1, les tarifs nouveaux correspondaient aux indices suivants : 0,58 en première classe, 0,56 en deuxième, 0,54 en troisième et 0,76 pour les marchandises (3).

En définitive, si l'on tient compte de la dépréciation monétaire, du niveau général des prix, on se trouve en présence d'une baisse de tarif (4) : ce que les Compagnies ne voulaient point réaliser, s'établit ici *automatiquement*. Les conséquences en furent-elles heureuses? Il y eut, sans aucun doute, accroissement de

(1) Il faut avouer que les mesures prises avaient été l'objet d'une adoption trop rapide et insuffisamment étudiée. Le plus regrettable était que ces majorations frappaient lourdement les parcours à petite distance, ce qui handicapait d'une façon toute particulière les producteurs de l'Est. Ex : pour une tonne de minerai de fer, transportée sur 14 km. de distance, en wagon particulier de 40 t. par rames de 240 t., on payait avant-guerre 0 fr. 55; avant le 1er janv. 1925, 3 fr. 360, après, 6 fr. 338, avec une augmentation de 88 % sur le dernier tarif et de 1.050 sur le tarif d'avant-guerre.

(2) Fin août 1926, Poincaré et Tardieu ont en outre présenté un projet de loi, tendant à porter les maxima légaux de 180 % et 100 % (convention du 28 juin 1921) à 350 et 270 %. Il est à remarquer que depuis les derniers relèvements de tarifs, les maxima primitifs étaient largement dépassés. *Chronique des transports*, 25 août 1926.

(3) Calcul fait sur la base dollar au cours du 27 février 1924. *Bulletin Quotidien* 8 mars 1924.

(4) S'il subsistait encore un doute, il suffirait de lire les plaintes réitérées de la batellerie contre ces tarifs, dans la revue *Les voies navigables*, années 1923 et 1924, pour le faire disparaître.

trafic. Pour s'en tenir à la Compagnie P.-L.-M. par exemple, on constate que le tonnage transporté était, par rapport à 1913, en accroissement de 3,7 en 1922, de 18,5 en 1923 et de 30,4 en 1924. Quant aux voyageurs, leur nombre passait de 93.961.000 en 1913 à 125.760.000 en 1923 et 130.567.000 en 1924.

Cet accroissement peut dériver du développement normal des affaires mais il est surtout peut-être, conséquence du niveau des tarifs; ce qui tendrait bien à le prouver, c'est qu'il est d'autant plus caractérisé que le tarif est moins élevé. L'augmentation du nombre de voyageurs, porteurs de cartes d'abonnement et de cartes à la semaine, est, par exemple, infiniment plus considérable que l'accroissement du nombre de voyageurs ordinaires; l'exemption de la majoration de mai 1924, a accru, en cette année, le nombre de ces cartes de 258.119 unités, représentant plus de 8 millions de voyages (1). L'année 1924, il est vrai, présente, dans l'ensemble du trafic, un fléchissement apparent provoqué par une diminution du nombre de voyages et des parcours sur certains réseaux (2).

Il n'en reste pas moins que, dans l'ensemble, le trafic a vu son volume subir une hausse intéressante. Mais si réelle qu'elle soit, cette hausse ne fut pas assez prononcée pour entraîner, non pas un accroissement de revenu net, mais même le maintien des résultats financiers d'avant-guerre.

Alors qu'en 1913, les chemins de fer français bouclaient l'exercice avec un déficit de 80 millions seulement (2), de 1914 à 1919, les 5 compagnies privées accumulèrent un déficit de 2.611.600.000 fr. Le déficit annuel qui était, en 1920, de 3 milliards, passa en 1921 à 2.084 millions (3); en 1922 il devient 1.147 millions (4) en 1923, 1.124 millions (5) et en 1924, 464 millions (6); pour 1925, une insuffisance de 700 à 900 millions semble fort justifiée.

Ainsi, nous avons pu constater toute la lourdeur des prix de monopole qui n'ont pu suivre la hausse par suite de la résistance des autorités gouvernementales et se sont vite trouvés inférieurs au niveau des prix généraux (7).

---

(1) *Rapport de l'Ingénieur en chef de l'exploitation à M. le Directeur Général* (Cie P. L. M.). Exercice 1923, p. 39, exercice 1924, p. 13.

(2) *Revue politique et parlementaire*, 10 oct. 1925.

(3) *Chronique des transports*, 25 oct. 1922.

(4) *Revue d'Economie Politique*, avril-mai 1924, p. 361.

(5) *Ibidem*, avril-mai 1925.

(6) *Ibidem*, avril-mai 1926.

(7) Cette lourdeur de prix d'ailleurs, se remarque aussi dans les exploitations ferroviaires étrangères, par exemple en Amérique, comme il résulte des chiffres fournis par Dixon (*op. cit.* p. 162). Mais le fait ici est moins évident par suite du taux beaucoup plus réduit et de la durée plus courte de la hausse.

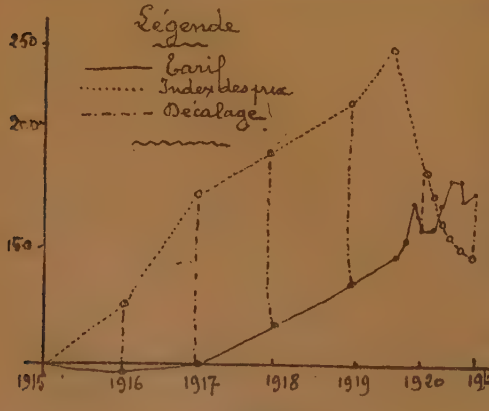


fig 17.

	Taux par tonne-mille	Index des prix de gros		Taux	Index
1913	100	100	Sept. 20.	160	242
1914	101	100	Oct.	171	225
1915	100	101	Nov. ...	176	207
1916	98	124	Déc.	168	189
1917	100	176	Janv. 21.	168	177
1918	118	196	Fév.	174	167
1919	135	212	Mars ...	186	162
1920	146	243	Avril ...	186	154
			Mai	174	151
			Juin	178	148

Le diagramme suivant met en pleine valeur ces chiffres dont « le sens » n'apparaît pas, ainsi présentés.

De même, nous a-t-il été donné de voir comment cette baisse de tarifs, involontaire de la part des réseaux, a eu comme conséquence le déséquilibre et le désordre des finances de ces exploitations, le trafic de notre Nation appauvrie, anémiée, ayant été trop lent dans son essor : fait qui met en relief de façon saisissante, la liaison intime de ces prix monopolistiques avec le milieu économique tout entier, présent et futur à la fois.

III. — *LES PRIX MULTIPLES*

A côté de la fixation des prix de base, la question de la discrimination des tarifs occupe une place de première importance. Il ne saurait en effet s'agir ici d'appliquer le principe d'uniformisation ou d'égalité des taxes. Si l'Administration des Postes l'adopte, c'est qu'il arrive parfois, chez elle, qu'un long trajet coûte moins qu'un parcours restreint (hameau), que la valeur du transport pour l'usager lui est en général inconnue et surtout peut-être, que son prix de revient dépend presque exclusivement des manipulations aux deux extrémités et des frais de distribution (1). Il faut ajouter, d'ailleurs, que, mises à part les lettres fermées, il existe de nombreuses variétés de taxes qui se réfèrent plutôt à la valeur du service qu'au prix de revient. La proportionnalité des taxes au prix de revient ne saurait s'appliquer, en tant que principe absolu, étant donné l'impossibilité pratique de calculer dans chaque cas le prix de revient précis (2).

Est-ce à dire que tout principe soit absent en la matière? Si l'on recherche un principe unique, la réponse ne fait pas l'ombre d'un doute, car en réalité, c'est tout un ensemble de principes qui existe à la base des tarifs ferroviaires: principes économiques, principes sociaux et politiques. Principes économiques, comme l'examen de la valeur de l'objet, des conditions de transport, de la distance; principes sociaux et politiques, comme le développement de telles industries ou commerces essentiels à la vie nationale.

Mais ces principes qui sont déjà multiples par eux-mêmes, au contact de la réalité complexe donnent naissance à une infinité de tarifs, d'autant plus difficiles à rattacher à une idée générale qu'ils s'enchevêtrent les uns dans les autres.

Le principe du tarif calqué sur la valeur par exemple, si juste soit-il, ne saurait s'appliquer en tous les cas : une tonne de soie qui vaut 30.000 fois peut-être une tonne de minerai, ne peut supporter une taxe proportionnelle à la valeur : il faut donc adapter le principe à chaque cas particulier. De semblables remarques pourraient être faites sur les autres principes économiques : les politiques à suivre dans la taxe portant sur la distance sont de même évidemment multiples, soit que l'on s'en tienne à la proportionnalité ou à la dégressivité ou que l'on opte pour la tarification par zônes. Les questions de concurrence intérieure viennent, en outre, compliquer encore la nomenclature. N'a-t-on pas vu, par exemple, en 1863 la Compagnie du Nord en lutte avec les canaux, établir un tarif pour les houilles, à destination de Paris, permettant de transporter au même prix de 7 fr. 80 la tonne, les houilles anglaises depuis Calais, les houilles belges depuis Quiévrain et les houilles françaises depuis Lens. On octroyait ainsi aux expéditeurs anglais 116 km de transport gratuit, pour les empêcher de prendre les canaux du Nord, et aux Belges 52 km pour les empêcher de prendre la Sarre (3).

En ce qui concerne les principes sociaux et politiques, leur application est la diversité même. Les tarifs, s'inspirant alors, comme les tarifs allemands d'avant 1914 « du besoin de soutenir certains produits contre une concurrence étrangère,

(1) Tavernier. *Annales des Ponts et Chaussées* 1889 n° 45, 2e semestre. — Colson. *Cours d'Economie Politique*, 6e livre 1910, édit. définit., p. 238.

(2) Cf. Supra, p. 117.

(3) Paul Léon. *Fleuves, Canaux, Chemins de fer*, p. 19. Cité par les *Annales de la Régie Directe*, t. XIII, p. 8.

de concourir au développement des ports de mer nationaux, de permettre l'introduction à bas prix d'une marchandise jugée nécessaire ou utile » (1), ne peuvent en effet se relier à un principe à la fois général et précis, car non seulement alors les tarifs seront multiples, très nombreux même, mais ils varieront de plus avec les circonstances économiques (2).

A certaines périodes, on procéda ou on tenta de procéder ici et là, à l'uniformisation partielle ou générale des tarifs; mais la tendance à la discrimination est si forte en ce domaine que ces expériences furent de courte durée.

Lorsque l'Allemagne prit possession des chemins de fer d'Alsace et de Lorraine, elle tenta d'y appliquer un système dit « naturel », dans lequel on faisait abstraction de la nature du colis, pour ne tenir compte que de la vitesse, du type de wagon et du poids. Sous peine de compromettre l'assise financière de l'exploitation, il fallut renoncer à généraliser ce système et rétablir des discriminations.

En France aussi, on souhaitait avant guerre l'unification des tarifs; des réclamations s'étaient faites pressantes en 1910, 1912, mais n'avaient point abouti. La guerre a nécessité la révision. Comment s'est-elle exécutée? Des tarifs unifiés furent tout d'abord acceptés, qui eurent pour conséquence de hausser d'une façon notoire non seulement les anciens tarifs exceptionnellement bas mais l'ensemble des tarifs (3) (ce qui n'est pas pour nous étonner). Les protestations s'élevèrent nombreuses, même de la part de ceux qui avaient réclamé la réforme avec le plus de véhémence, et un « réajustement » fut nécessaire, c'est-à-dire que les discriminations réapparurent. En 1923, tous les tarifs étaient remaniés (4).

Si la grandeur et la centralisation des réseaux donne la prééminence au trafic des marchandises sur le trafic des voyageurs, ce dernier cependant continue de présenter une importance qu'il serait vain de méconnaître, importance pratique, à cause du profit considérable auquel il peut donner naissance, aussi bien que doctrinale en raison des renseignements qu'il est possible d'y glaner. On y trouve en particulier, en ce qui nous concerne, une illustration toute particulière du principe de la multiplicité des prix.

Les Compagnies ne peuvent évidemment point songer à taxer chaque voyageur d'après la valeur personnelle qu'il attache au service qu'on lui rend. L'Etat ne laisserait pas s'établir des taux exorbitants et pratiquement l'affaire ne semble pas possible. Mais elles tentent, tout au moins, de les sérier en « classes », en leur offrant un plus grand confortable et en tâchant de satisfaire pour le mieux leurs habitudes sociales. Et c'est bien là une taxe monopolistique que lève l'exploitant sur l'usager, car en général la différence de service rendu ne s'équilibre pas avec la différence de tarifs.

Il faut avouer que l'intervention sociale de l'Etat a tendance à mitiger de plus en plus les divers degrés de commodités que présentait chaque classe. Nous ne sommes plus à un temps où on laisserait geler les voyageurs de troisième, debout dans leurs wagons, pour les obliger à passer plus vite en seconde. Les troisièmes classes sont dotées d'un confort qui voisine avec celui des deux autres.

Et cette tendance vers l'unification qui s'accentue chaque jour (5), se fait d'autant plus forte qu'on hésite sur la question de savoir si au point de vue purement économique, il y a là source de profit pour l'exploitant, car malgré que le produit net par tête soit plus important dans les classes supérieures, l'utilisation

---

(1) Marlio. *La loi de 1905 sur les nouvelles voies navigables de l'Allemagne*, cité par Hauser (*Méthodes allemandes d'expansion économique*, 3e édition, 1916, p. 146).

(2) Hauser, *op. cit.*, p. 150.

(3) *Revue Politique et Parlementaire* 1922, p. 305 et s.

(4) *Chronique des transports*, 25 janvier 1923.

(5) Ne parle-t-on pas maintenant de l'installation de couchettes en 2e et 3e classe, dans les trains de nuit ?

des places est tellement restreinte que le doute reste possible. Les Compagnies françaises ne se déclarent point. On laisse entendre que les 1re classes, en Italie, coûteraient 100 millions par an à l'Etat (1). Mais un fait certain, c'est que le 1er janvier 1923 le *Great Central Railway* ainsi que le *London and North Western Railway* commençaient la suppression de la seconde classe dans les trains de leurs réseaux (2). L'exemple était suivi par le *Brighton and South Western Railway* et la réforme était étendue, le 1er septembre 1923, à toutes les lignes formant le *Southern group* (3).

Notons enfin le caractère de rivalité que présente ces tarifs. Une certaine solidarité les unit et les Compagnies ne peuvent nullement modifier l'un d'eux sans envisager les répercussions qu'une telle mesure peut avoir sur les autres. Les majorations de mai 1924 ont produit par exemple un déclassement notoire. Le tableau suivant indique les modifications subies dans la répartition des voyageurs entre les 3 classes, sur le réseau P.-L.-M. (4).

		1923 à partir du 10 mars	1924 à partir du 10 mars
billets délivrés	1re classe....	2,6 %	2,3 %
	2e —	10,3 %	9,8 %
	3e —	87,1 %	87,8 %
Produits (recettes nues)	1re classe....	21,3 %	20,5 %
	2e —	26,2 %	24,5 %
	3e —	52,5 %	55,0 %

Mais ces « tarifs multiples d'exploitation » ne constituent point le seul cas de prix discriminés. Il existe en effet, à côté d'eux, un nombre considérable d'autres tarifs qui participent à la même qualité : nous voulons parler des « tarifs conditionnels », tels qu'aller et retour, billets de circulation, billets de famille, cartes d'abonnement, billets pour train de plaisir, tarifs d'émigrants, etc...

Il est à remarquer d'ailleurs que ces prix multiples sont tout différents des premiers quant au but visé. Alors que la base des « tarifs d'exploitation » est la réalisation d'un plus grand profit à retirer d'un nombre donné de voyageurs, les « tarifs conditionnels » tendent à susciter un trafic nouveau, à accroître le nombre des voyageurs. En 1922 et 1923, par exemple, le mouvement des émigrants transitant par la France était sans importance; les grands réseaux d'accord adoptèrent alors un tarif spécial pour émigrants, de 30 % inférieur au tarif ordinaire, et le courant autrefois tari réapparut de suite. Du 28 octobre au 20 décembre, vingt-cinq groupes de 25 à 150 émigrants débarquèrent à Marseille pour Bordeaux, Saint-Nazaire et les ports de la Manche; un mouvement très important s'est dessiné aussi de Cherbourg sur l'Italie : du 1er au 20 décembre 1924, le P.-L.-M. a eu à effectuer la continuation de Paris sur Modane, de 3.500 passagers, anciens émigrants venant passer trois ou quatre mois dans leur pays d'origine (5).

---

(1) *Chronique des transports*, 10 déc. 1922. M. Flora qui propose depuis longtemps de supprimer les 1res classes en Italie, montre, d'après les dernières statistiques, que la 1re classe coûte à l'Etat, 0 fr. 52 par voyageur-kilomètre. Cf. *Chronique des Transports*, 25 déc. 1925, p. 35.

(2) *Idem*, 10 nov. 23.

(3) *Idem*, 10 juillet 23. — La question était posée depuis longtemps, puisque Malézieux dans son rapport sur les chemins de fer anglais, en 1873, avait noté l'existence du problème. « Il y a, disait-il, tant de places vides dans les voitures (de 1re et de 2e), et l'on obtiendrait une simplification si grande en réduisant les deux premières classes à une seule, que de bons esprits ont sérieusement posé la question de cette importante modification ». (*Annales des Ponts et Chaussées*, janvier 1874). Les 1res classes d'ailleurs, demeurent assez largement rémunératrices. Cf. *Railway-Gazette* du 5 mars 1926. *Chronique des Transports* du 25 mars 1926.

(4) *Rapport de l'Ingénieur en chef du P. L. M.* 1924, précité, p. 15.

(5) *Ibidem.*

Ces nouvelles couches d'usagers susceptibles d'accroître notoirement parfois le trafic, sont atteintes par des tarifs réduits. Mais faut-il encore, pour que l'opération soit possible, que ces tarifs soient à même de couvrir le prix de revient. C'est pourquoi ils ont tendance à disparaître pendant les époques de crise : la guerre en particulier a provoqué chez nous une semblable conséquence.

***

Ainsi donc après avoir constaté les pouvoirs de contrôle grandissant de l'Etat sur les exploitations ferroviaires actuelles, nous avons cherché à apprécier les tarifs en vigueur. Nous nous sommes rendu compte alors, que nous avions affaire à des prix dont la caractéristique la plus apparente est la *stabilité*, la difficulté d'être remaniés, encastrés comme ils le sont dans la vie économique du pays, dont le développement futur joue ici un rôle qui n'est pas moins important que la situation présente.

Les prix de base demeurent relativement modestes, en raison de la nécessité d'obtenir un trafic considérable et du contrôle de l'Etat qui n'entend pas mettre, par des tarifs élevés, l'Economie nationale en péril (1). Et même leur niveau est tel parfois que le *prix de revient ne se trouve pas couvert* par suite précisément de la résistance qu'oppose l'Etat à la hausse des tarifs, en des périodes de rétablissement difficile du pays.

Enfin, *la multiplicité des prix* entraînée par des considérations économiques (plus grand revenu), sociales et politiques (plus grand développement des affaires ou de telles industries en particulier), aussi bien dans le trafic des marchandises que dans celui des voyageurs, quoique moins essentielle dans le second cas que dans le premier, paraît bien être une condition vitale pour les chemins de fer et un dernier trait dominant de leurs tarifs.

Section II. — MONOPOLES PRIVÉS

Nous venons d'étudier, dans le domaine des biens existant en quantité presque illimitée, les monopoles d'Etat et entreprises a contrôle étatique très accentué. Il nous reste à poursuivre notre enquête à travers les monopoles indépendants que dirigent des particuliers individus, ou Sociétés.

Ces monopoles, comme les précédents, revêtent des aspects divers. Et c'est ainsi que nous étudierons successivement les monopoles ayant à leur origine, une concession, une autorisation administrative ou gouvernementale et ceux nés directement de la vie économique elle-même.

I. — Monopoles d'origine administrative ou gouvernementale

Nous prendrons, ici, comme exemples de tels monopoles, les chemins de fer anglais et américains, envisagés pendant la période de liberté qu'ils ont traversée.

Il semble qu'il y ait là, un véritable paradoxe; en réalité, il n'en est rien. Sans doute, pour desservir un même lieu, il est arrivé fréquemment que différentes voies se trouvent établies, entrant ainsi en concurrence. Mais d'un côté, ces tracés le plus souvent, s'ils avaient même point de départ et d'arrivée, restaient assez dissemblables, si bien que les usagers auxquels tel itinéraire convenait mieux que tel

(1) Nous n'avons envisagé que les chemins de fer français, mais il serait facile à ce point de vue, de faire des remarques semblables sur les exploitations des autres pays. Notons, par exemple, que le taux du revenu maximum fixé par la loi de 1920 (6 %) même, a été longtemps sans être atteint par les compagnies américaines qui en 1921 ne réalisaient que 3,4 % de leur capital; en 1923 seulement, le revenu se rapprochait du taux légal, 4,47 %, pour retomber à 4,3 % en 1924. Cf. *Chronique des Transports*, 5 mars 1922, 25 février 1925, 25 décembre 1925.

autre, n'avaient qu'une liberté de choix très restreinte. D'autre part, il ne faut pas oublier, qu'en conséquence même de cette concurrence, toutes ces Compagnies étaient incapables de prospérer : ce qui provoquait ou la ruine de certaines d'entre elles ou la naissance de contrats, d'accord, c'est-à-dire de véritables cartels.

Et c'est ainsi que par la nature même de l'exploitation ferroviaire, en dépit de la liberté, le monopole s'établissait en fait.

Avant d'aborder la question des prix, cherchons d'abord à préciser l'étendue de la période où ces monopoles purent jouer à peu près librement.

1. — Pour les chemins de fer anglais, cette période est très longue. Sans doute, après les diverses tentatives infructueuses qui se multiplient entre 1829 et 1845, dans le but d'obtenir une législation sur les chemins de fer, apparut en 1854 le *Railway and Canal traffic act.* Mais cette loi ne portait que sur des points d'ordre secondaire (1) et laissait aux Compagnies dans une très large mesure encore leur liberté.

La Commission des chemins de fer créée par la loi de 1873, dont les arrêts devaient avoir force judiciaire et qui devait veiller à l'application de la loi de 1854, obliger les Compagnies à publier leurs tarifs, « avait assez de pouvoir pour gêner les Compagnies, mais pas assez pour venir efficacement au secours du public » (2). Elle ne pouvait, d'ailleurs, parvenir à faire exécuter ses arrêts (3) et voyait ainsi pratiquement ses pouvoirs annihilés.

Les cahiers des charges fixaient bien d'autre part, dès l'origine de la concession, des maxima que les exploitants ne devaient point dépasser dans la fixation des tarifs, mais ce fut là prescription de peu d'effet (4), ces maxima étant en général trop élevés et ayant été mal calculés.

Quant au Parlement, sans doute a-t-il toujours proclamé son droit de révision des tarifs, indépendamment de toute disposition contenue dans le texte des concessions, mais en pratique, tout le monde reconnaissait qu'il faudrait un cas singulièrement fort pour qu'ait lieu une telle intervention. « Il n'y a pas de probabilité à présent, disait Hadley, en 1887, que ce droit soit exercé » (5).

Ainsi, les Compagnies anglaises — et cette situation s'est perpétuée jusqu'à l'époque contemporaine — jouissaient d'une liberté presque parfaite quant à la fixation de leurs tarifs de base et, sous la réserve du « contenu » des lois de 1854 et de 1873, pouvaient faire tous les tarifs spéciaux qu'elles voulaient.

— « La politique de la communauté américaine a traversé trois phases, dit Seligman : la période de l'aide étatique et de la réglementation partielle (1845-50), la période du laisser faire (1850-1870) et la période d'active immixtion gouvernementale » (6). On pourrait être tenté d'en conclure que dès cette dernière date, il en est fait de la liberté des chemins de fer. La réalité est tout autre.

Sans doute, de nombreuses commissions furent créées un peu partout ; mais les seules qui aient réellement réussi, aux Etats-Unis, sont celles qui s'occupèrent de la publicité des faits relatifs à l'exploitation ferroviaire.

Sans doute aussi, les lois d'Etats particuliers se font plus nombreuses mais sans compter qu'elles sont bien souvent maladroites et mal conçues (7), là où on a la

(1) En vertu de cette loi : 1° toute compagnie devait fournir les facilités propres à l'expédition du trafic; 2° n'accorder aucune préférence dans les tarifs.

(2) Hadley. *Op. cit.*, p. 227.

(3) *Ibidem*, p. 228.

(4) *Ibidem*, p. 233. Malézieux remarquait aussi dans son enquête de 1873 que ces limites n'entravaient « en rien » les Cies. Cf. *Annales des Ponts et Chaussées*, 1874.

(5) *Ibidem*, p. 235.

(6) Seligman. *Railways tariffs and the Interstate common Law* 1887, p. 81.

(7) Les plus sévères des lois, en effet, se bornaient à prescrire que les tarifs fussent basés sur la distance (Prorata law), dispositions que Seligman qualifie d' « absolument injustes et impraticables ». (*Op. cit.*, p. 22).

prétention de les exécuter « on ferme les yeux sur un grand nombre d'infractions ». Les restrictions et les fixations de tarifs sont d'ailleurs sans grand succès, car le pays a surtout besoins alors de se développer (1).

Quant à la loi de 1887 (*L'Interstate commerce Bill*), nous avons vu comment son application fut réduite à peu de chose jusqu'aux environs de 1900 (2).

De la sorte, on peut considérer, sous certaines restrictions cependant, l'ère de liberté comme s'étendant, pour les campagnies Américaines, au moins jusqu'au début du XX^e^ siècle.

2. — Ces précisions apportées, étudions les tarifs en vigueur et voyons tout d'abord ce qu'il en a été *en Angleterre* (3) vers 1873, cherchant à en apprécier l'élévation et la diversité.

En ce qui concerne la première de ces questions, on ne saurait affirmer qu'il s'agisse de tarifs élevés et extravagants. Comme le disait déjà Hadley « la question des tarifs exorbitants, est réellement secondaire » (4). Il en fut peut-être d'appliqués; ce fut à coup sûr l'exception.

Si en Ecosse les prix en 1873 « paraissent être les mêmes qu'en France » (5), les tarifs en général cependant « sont toujours plus élevés que les nôtres. La différence est faible pour les marchandises les plus communes et les plus grandes distances : le prix de la houille descend à 0 fr. 03 pour un parcours de 300 km. Mais quand on monte dans l'échelle des classes et surtout quand on descend dans celle des distances, la différence va en s'accentuant fortement » (6).

Ce simple exemple nous montre qu'il est impossible de parler de tarifs anglais, sans évoquer à l'instant ce qui les caractérise essentiellement : *la diversité*. Et c'est ce qui avait frappé Malézieux, aussi bien dans le trafic voyageurs que dans le trafic marchandises.

Pour les voyageurs, les prix kilométriques ne sont point uniformes mais varient avec les distances, sans qu'il y ait de règles fixes; des suppléments de prix sont exigés pour les trains express, car la vitesse se paie; par contre, les Compagnies organisent des trains populaires et des billets d'aller et retour, « particularité saillante, » sont accordés aux voyageurs de troisième classe (7).

En ce qui concerne les marchandises, il existe bien certains principes, semble-t-il, mais ce n'est guère qu'un cadre très général. Les tarifs réels sont d'une infinie complexité et en nombre quasi incommensurable. Le *Mitland Railroad* n'a-t-il pas à lui seul 30.000 taxes spéciales? (8). De plus « les prix du transport des marchandises, surtout pour les parties un peu fortes, *paraissent essentiellement mobiles et relatifs*. On discute, on négocie, on traite chaque transport à part, d'après son mérite intrinsèque (after its own merit), sans s'occuper des prix auxquels se transporte la même matière entre d'autres points ou d'autres matières entre les mêmes points. On se décide, on conclut souvent sous l'impression du moment, autrement qu'on ne l'eût fait deux heures plus tôt ou plus tard » (9).

Prix relativement réduits quoique plus élevés que les tarifs réglementaires français, prix multiples très nombreux et d'une mobilité exceptionnelle, telles paraissent être les caractéristiques fondamentales des tarifs anglais.

---

(1) La loi *Potter* du Wisconsin fut rapportée avec enthousiasme en 1876, après deux ans d'existence. Cf. *Report of the Board of Railroad commissioners on the pro Rata Bill*, 1884, p. 125.

(2) Cf. Supra, p. 115.

(3) Nous nous référerons essentiellement pour cette étude, à l'enquête très sérieuse menée par MALÉZIEUX en 1873 et publiée dans les *Annales des Ponts et Chaussées* de 1874.

(4) HADLEY, *op. cit.*, p. 235.

(5) MALÉZIEUX, *op. cit.*, p. 95.

(6) *Ibidem*, pp. 110 et 111.

(7) *Ibidem*, pp. 95, 96, 97.

(8) HADLEY, *op. cit.*, p. 237.

(9) *Ibidem*, pp. 104-106, 112.

Quant aux *tarifs américains*, ils semblent bien tout d'abord présenter l'exemple le plus frappant de *prix réduits* et la comparaison avec les tarifs étrangers est tout à leur honneur. Aux environs de 1880 par exemple, les tarifs de marchandises notamment étaient, au dire d'Hadley « plus bas que dans tous les autres pays du monde » (1) — « Ce qu'il en coûte au boulanger, disait le même auteur, pour livrer le pain à ses clients est un facteur plus considérable du prix de ce pain que ce qu'il en a coûté pour transporter le grain de la ferme au moulin et la farine du moulin à la boulangerie, bien que dans le premier cas, la distance soit de quelques centaines de mètres et dans le second d'un grand nombre de centaines de kilomètres » (p. 135).

D'ailleurs, les chemins de fer n'ont jamais fourni de bénéfices exorbitants : la moyenne, rapporte Seligman (2) était inférieure à 4 %, « les porteurs d'obligation recevaient en moyenne 4 1/2 et les actionnaires 2 1/2 ». Hadley, de son côté, notait qu'il n'était « guère probable que les chemins de fer réalisent des bénéfices supérieurs à 5 % du placement total » (3). Et si de telles entreprises ont toujours trouvé des capitaux, si les prêteurs se résignaient à ce taux réduit d'intérêt ou de dividende dans un pays où les capitaux étaient très recherchés, c'est que les propriétaires de terres, mines, usines, entrepôts etc..., contigus aux voies ferrées, bénéficiaient de plus-values formidables (4).

Ce qui enfin met en lumière cette modicité des prix, c'est le développement des transactions aussi rapide qu'important, qu'on a pu observer dans ce pays, développement qui n'a d'équivalent en aucune autre contrée. Des tarifs trop élevés auraient certainement rendu la chose impossible.

Mais ce n'est là, en quelque sorte, qu'un aspect d'ordre presque secondaire, des tarifs américains, car de même que les tarifs anglais, ils se caractérisent surtout par leur multiplicité et leur diversité. S'il a existé là un système de tarification, c'est uniquement le système différentiel basé sur la notion du « *charging what the trafic will bear* ». Quant à des principes vraiment précis, on n'en trouve pas trace : le point de vue de production n'a joué qu'un rôle extrêmement restreint et la distance n'a presque jamais été considérée comme un élément important dans la confection des tarifs : en 1906 les 3/4 du tonnage étaient transportés à des tarifs à la création desquels l'élément distance n'avait pour ainsi dire, point participé (5).

Ce caractère de diversité est surtout visible en matière de transport de marchandises où les tarifs différentiels se présentaient sous trois formes distinctes : tarifs différentiels basés sur la valeur des marchandises expédiées, tarifs différentiels locaux et tarifs personnels (6), ces derniers n'étant point, bien souvent, de moindre importance (7). De tarifs généraux, en réalité, il n'en existait plus : c'est ainsi que par exemple « le chiffre des affaires faites au moyen des tarifs spéciaux s'élevait pour Syracuse à 90 % et représentait pour le *New-York Central* 50 % du chiffre total des affaires (8).

Et c'est à peine si les Compagnies manifestaient la prétention d'établir des tarifs réguliers (9). De Foville de son côté a fait la même remarque, quant aux tarifs voyageurs : « Les Compagnies américaines restent maîtresses de leurs tarifs,

---

(1) HADLEY, *op. cit.*, p. 136.
(2) *Op. cit.* pp. 19, 20.
(3) *Op. cit.* p. 132.
(4) MALÉZIEUX, *op. cit.*, p. 146.
(5) ANSIAUX, *Traité d'Economie Politique*, p. 159.
(6) HADLEY, *op. cit.*, p. 146 à 159.
(7) Il suffit de rappeler leur rôle dans la lutte de la Standard Oil avec ses concurrents (cf. un exemple dans R. Ely, *op. cit.*, p. 171).
(8) Cf. HADLEY, *op. cit.*, p. 159, note.
(9) *Ibidem*, p. 159.

dit-il, et les changent de temps en temps, de sorte qu'à New-York, l'indicateur fait bien connaître l'heure des départs mais ne dit pas le prix des parcours » (1).

Nous relevons donc, de la sorte, entre tarifs anglais et américains, une similitude notoire : *modicité des taux* en général, particulièrement aux Etats-Unis où, en conséquence, le mouvement d'affaires se développe d'une façon extraordinaire, *variété* et *variabilité extrêmes.*

Et si de telles caractéristiques se manifestent avec cette clarté dans les deux cas, c'est que les exploitants, libres de leurs agissements, se sont prévalus de part et d'autre, de leur position monopolistique. De la sorte, ils ont été poussés à la fois, à baisser leur prix de base — pour susciter un plus grand trafic et réduire leur prix de revient — et à adapter chaque tarif à la « faculté de payer » de chacun des usagers.

En aucune autre situation, peut-être, ces effets de monopole économique apparaissent avec une semblable évidence.

II. — Monopoles nés du jeu de la vie économique

Certains, peut-être, seront tentés de critiquer cette classification qui par son énoncé même, semble trancher par l'affirmative le problème de savoir si la vie économique peut spontanément et doit nécessairement conduire au monopole. Nous n'avons nullement eu cette intention, quoique nous soyions persuadés qu'à côté du champ de la concurrence, il existe aussi un champ naturel de monopole. Il peut se faire que les monopoles envisagés aient eu à bénéficier, dans une certaine mesure, d'une protection de l'autorité administrative ou du législateur; nous en avons fait cependant un groupe spécial, parce que c'est de beaucoup, malgré les réserves ci-dessus indiquées, l'initiative privée qui préside à leur constitution; il ne faut donc point interpréter ces classifications avec un étroit esprit, le cadre étant fait pour l'exposition et ne correspondant pas toujours à la réalité qui le déborde.

Nous distinguerons deux catégories différentes de monopoles : les monopoles essentiellement temporaires, que l'on appelle accaparements, dans le langage courant, et les monopoles permanents, de longues durées ou monopoles de production; ces derniers étant les plus importants, retiendront spécialement notre attention.

A. — *MONOPOLES TEMPORAIRES*

L'accaparement de spéculation dont il s'agit ici, consiste en une main mise temporaire sur un produit dont le contrôle, par un individu ou une société, permet la réalisation de bénéfices considérables, par suite de l'élévation prodigieuse parfois des cours.

L'accapareur, en effet, dominant le marché, raréfie la marchandise, provoque un mouvement de hausse et liquide en bon temps.

Cette opération ne peut donc être qu'essentiellement temporaire et d'aucuns, comme Secrétan, pour n'avoir pas compris ce caractère, ont été victimes de terribles catastrophes. En définitive, il s'agit pour le monopoleur d'atteindre un maximum dans le bénéfice, bénéfice qui s'accroît jusqu'à un certain moment pour subir ensuite des baisses successives jusqu'à la disparition complète, par suite de la saine réaction des forces économiques tendant à rétablir l'équilibre. Dans ce mouvement dynamique, se présente un *temps optimum* auquel le bénéfice atteint son apogée, moment de durée très restreinte que l'accapareur clairvoyant sait apercevoir et que beaucoup laissent passer.

L'examen des prix met en pleine lumière ce que nous venons d'avancer.

(1) Cf. son article, *Prix* dans le *Dictionnaire d'Economie Politique*, de L. Say, 1892.

Prenons, par exemple, le corner sur les blés, pratiqué par Leiter, en Amérique, en 1897 et 98 (1).

C'est en août 1897 que se dévoile l'existence du corner : une hausse de 30 cents, sur les prix les plus élevés du mois, se manifeste alors et le prix le 26 août atteint $ 1,035. En décembre, il est poussé à 1,09 et atteint son maximum en mai 1898 avec $ 1,85 à Chicago et 1,91 à New-York.

Le même mois commence la baisse et les prix retombent à $ 1,75 et 1,25 pour s'effondrer en juin à 1,14 et 0,84 et en juillet à 0,945 et 0,75. Les prix restèrent fixés à 0,70 jusqu'en janvier 1899.

Le corner sur les cuivres, monté par Secrétan, présente les mêmes traits (2). Les cours du cuivre subissaient depuis 1875 une baisse continue, passant de 212 fr. (les 100 kgs) en 1875, à 200 en 1876, à 168 en 1878, 160 en 1885 et 103 en 1886. Vers la fin de 1887 et en 1888, le puissant syndicat Secrétan était en plein fonctionnement et les cours s'élevaient à 205 à la fin de 1887 et 267,5 au milieu de 1888. « Jamais, dit Laur, depuis bien des années, on n'avait vu un pareil *bondissement* des prix de ce métal ».

Ce ne fut là qu'un succès éphémère. Secrétan incapable d'acheter tout le cuivre qui affluait sur le marché fut vaincu et l'on vit les cours tomber dans la suite à 88,5.

En ce domaine, la baisse est donc très fréquemment aussi rapide que la hausse. L'élévation des prix se fait par la raréfaction de la marchandise, la chute sous l'influence de la concurrence qui renaît fatalement et sous l'action de la loi de substitution. Ce n'est qu'un déséquilibre momentané, d'autant plus accentué qu'il est de durée plus restreinte. L'action pondératrice de l'élément *durée* ne saurait être mieux illustrée que par ces exemples.

B. — *MONOPOLES PERMANENTS OU DE PRODUCTION*

Le mot de monopole, lorsqu'il ne fait pas penser au problème de l'intervention étatique, en matière économique et industrielle, fait naître, immédiatement, dans l'esprit les concepts de trusts et de cartels. Une équivalence toute naturelle s'établit alors entre ces diverses notions. On ne saurait trop se garder de ces associations d'idées, d'autant plus dangereuses qu'elles sont inconscientes.

Sans nous préoccuper des affirmations, aussi catégoriques que contradictoires, que nous pouvons rencontrer sur ce sujet (3), nous retenons simplement ce fait qu'aussi bien en matière de cartels que de trusts, il existe une tendance, marquée et incontestable au monopole, à la domination effective du marché. Ce qu'il nous appartient d'étudier, ce sont précisément, les *réalisations* de cette tendance : c'est dire par le fait même que nous établissons des discriminations parmi ces formes supérieures de la production moderne.

§ 1. — *Monopoles Individuels.*

I. — En ce qui concerne ces monopoles, posons-nous tout d'abord la question de savoir *comment ils s'établissent*. Colson et Barone (4) sont les auteurs qui nous semblent en avoir le mieux précisé les conditions. *Tout ici dépend du degré d'extension que l'établissement doit atteindre pour jouir du moindre coût de production, et de l'importance du marché qu'il s'agit d'approvisionner.*

(1) Dolléans, *De l'accaparement* 1902, pp. 87-98.
(2) Francis Laur, *De l'accaparement*, t. I. 1900, pp. 148-153, 128.
(3) Martin Saint-Léon, *Cartels et Trusts*, pp. 236 et 237; Dolléans, *op. cit.*, p. 259.
(4) *Cours d'Economie politique*, livre I (1910), p. 293; *Revue de métaphysique et de morale*, 1921, p. 285.

Si ce marché permet à plusieurs producteurs d'atteindre le degré de production où le prix de revient total d'une unité de la marchandise (coût direct majoré d'une partie des frais généraux de l'entreprise) voisine avec son prix de revient partiel, il est peu probable sinon impossible, que l'un d'eux l'emporte sur les autres, au point de les exclure du champ économique. Mais si, au contraire, un producteur arrivé seul au point optimum de production, parvient à répondre aux besoins de la demande, il est presque fatal que se constitue en sa faveur un monopole de fait, capable comme il l'est, par sa richesse et son prix de revient inférieur, d'abattre les autres producteurs handicapés.

Ainsi s'éclairent bien des problèmes, restés jusqu'alors obscurs, faute d'avoir été envisagés à leur véritable point de vue.

On voit tout d'abord par là, que le rôle de la concentration, envisagée presque toujours d'une façon purement unilatérale, peut être différent suivant les circonstances. Elle est une *condition* de monopole jusqu'à ce que soit atteint le coût minimum de production, un *obstacle* au monopole si une pluralité de producteurs sont parvenus à ce point, sans encombre.

Et l'on se rend compte d'autre part, de l'instabilité du monopole, si puissant soit-il. Son pouvoir, nous l'avons vu, consiste essentiellement en la main mise sur la consommation; mais que cette consommation vienne à s'accroître d'une façon considérable et le déborde, un champ nouveau est ouvert aux concurrents qui peuvent parvenir en s'aidant d'une exportation complémentaire, à atteindre le prix de revient minimum et se maintenir en position, aux côtés de l'ex-monopoleur, si leur puissance financière leur permet de résister à ses attaques probables. La durée d'un monopole économique normal est d'autant plus aléatoire que la vie est plus dynamique et que ses facultés productrices, en la matière monopolisée, sont plus restreintes (1).

II. — Ce point précisé, *étudions les prix* fixés par ces monopoles, et voyons en premier lieu ce qu'il en advient à leur constitution. Dans de nombreux cas, c'est une hausse qui apparaît (2) : le trust du sucre en offre un exemple des plus typiques. La période de concurrence 1880-1887 se caractérise par la baisse des prix du raffinage et la diminution du bénéfice du raffineur; en 1887-88, période de domination du trust apparaît une hausse dans le prix du raffinage qui passe de 6,404 cents par livre à 7,125 — 7,050 et 9,062, de même que dans le bénéfice du raffineur qui passe de 0,766 à 1,175 — 1,400 et 1,125. En 1890-92, la concurrence renaît et rabaisse les prix du raffinage à 3,980 et les bénéfices à 0,504. La nouvelle période de monopolisation 1892-98 s'accompagne à nouveau d'une hausse : les prix du raffinage atteignent alors 4,220 et 4,920 et les bénéfices s'étagent de 1,130 à 0,800. Ce qui, comme le dit Jenks, « prouve jusqu'à l'évidence que le trust du sucre a haussé le prix du raffiné au-dessus des prix cotés pendant la période de concurrence antérieure à sa création, ou pendant les deux périodes postérieures, au cours desquelles la concurrence a reparu ».

Le trust monopolistique du fer blanc offre les mêmes caractéristiques, relevant d'une façon notoire, les prix à sa constitution qui passe de $ 2,90 les 108 livres à 3,34 — 4,215 — 4,715 dans les six premiers mois de son existence, tandis que la marge de bénéfice qui était de 1,7 à la veille de la naissance du trust, passait à $ 2,05 — 2,8 — 3,2 (3).

Mais ce n'est pas là une règle absolument générale et l'on rencontre des cas où le monopole au contraire, s'accompagne d'une baisse : l'illustration la plus nette en est fournie, sans contredit, par le trust du pétrole. En effet, si les prix se

(1) Le monopole du camphre en est une illustration très nette.
(2) *Bulletin of the department of Labor*, Juillet 1900; JENKS, *The Trust Problem*, chap. VIII.
(3) JENKS, p. 133 à 146; MARTIN SAINT-LÉON, p. 154 à 158.

relevèrent sensiblement en 1870, année de la formation de la *Standard Oil*, de $ 2,40 (baril de pétrole brut) et 29,15 cents (gallon pétrole raffine) en 1867, à $ 4,52 et 31,37 cents (n'atteignant pas d'ailleurs les taux de 1866 qui étaient de 4,97 et 57,87), de 1870 à 1895, pour ne prendre que cette période, les prix se fixèrent à des niveaux presque constamment décroissants, ainsi qu'il résulte du tableau suivant (1) :

ANNÉES	Prix d'un baril de pétrole brut en dollars	Prix d'un gallon de pétrole raffiné en cents	Différence par gallon en cents	ANNÉES	Prix d'un baril de pétrole brut en dollars	Prix d'un gallon de pétrole raffiné en cents	Différence par gallon en cents
1871	4,41	24,24	13,72	1882	0,83	7	5,02
1872	4,02	22,37	12,79	1884	0,85	8,28	7,38
1873	3,28	18,21	10,41	1887	0,66	6,75	5,16
1874	....	12,26	.....	1891	0,73	7,42	5,66
1876	....	28,15	.....	1892	0,62	6,45	4,96
1877	....	15,92	.....	1893	0,63	6,22	4,72
1878	1,15	10,87	8,11	1894	0,79	5,15	3,25
1880	1,08	7,87	5,24				

La conséquence qu'il faut tirer de ces observations, c'est que la politique du monopole naissant dérive des circonstances au milieu desquelles il se trouve. S'il est en présence d'une demande croissante et à besoins immédiats considérables, ou s'il est protégé par un droit de douane qui le mette à couvert de la concurrence étrangère, tel le trust du sucre (2), il n'y a rien d'étonnant à ce que les prix s'élèvent, d'autant plus que la surcapitalisation (Watering) qui accompagne presque toujours la constitution de pareils organismes, n'est pas sans entraîner des charges d'un ordre élevé, pesant immédiatement sur le prix de revient. Si, au contraire, entrainé par le mouvement économique, il a des produits en quantités énormes à écouler, il est naturel qu'il soit porté à baisser le niveau de ses prix. Tel fut précisément le cas de la *Standard Oil* qui, de 1870 à 1882 en particulier, se trouva en présence d'une production de plus en plus importante, par suite de l'exploitation intensive des gisements de la Pensylvanie, de l'Ohio et de la Louisiane; il faut ajouter que la Standard était de plus, entrée en guerre contre « les indépendants », ce qui avait accentué, d'une façon toute particulière, le mouvement de baisse.

Mais élargissons le champ d'expérience et observons les prix, durant le cours d'existence du monopole; et comme exemple, restons-en à la *Standard Oil*, qui présente une des situations monopolistiques les plus nettes. Sans doute, en 1892, les tribunaux exigèrent sa dissolution mais sa réorganisation sous forme de *Holding Company*, consacra à nouveau son pouvoir de quasi monopole. Les arrêts de 1909 et de 1911 rendant autonomes une partie des Sociétés qu'elle contrôlait, sont-ils parvenus, *en réalité*, à faire disparaître ce pouvoir : adhuc sub judice lis est (3). Il ne semble pas présomptueux d'admettre l'existence du quasi monopole, jusqu'en 1910 (4).

(1) G. Damougeot-Perron, *La Standard Oil Company 1870-1925*. Paris. Budry 1925, p. 262.

(2) De Rousiers, *Les Industries monopolisées aux Etats-Unis*, Paris, Colin 1898, p. 241. La concordance entre la baisse de la taxe sur le sucre importé et la diminution de prix que l'on peut relever de 1887 à la fin du XIX^e siècle (de Rousiers, p. 159), ne fait que corroborer notre remarque.

(3) Les deux thèses en présence : Damougeot-Perron, *op. cit.*, p. 125-128.

(4) La concurrence, qu'elle vienne de la Royal Dutch ou de quelqu'une des grandes Compagnies indépendantes, comme la Pure Oil C^o, est du reste, relativement localisée dans les états producteurs comme le Texas, l'Oklahoma, la Californie.

Or si nous considérons les niveaux atteints par les prix du raffiné, nous sommes bien contraints de reconnaître qu'ils sont *déterminés essentiellement par les conditions du marché.* Nous avons déjà vu que la baisse de 1870-1882, avait été commandée par l'exploitation intensive de certains gisements et la guerre menée contre les raffineurs indépendants; celle de 1891-93 se rattache à la découverte de sources abondantes, de même que celle de 1896, motivée par la concurrence de la *Pure Oil* et les indépendants, s'accentue l'année suivante avec la découverte de nouveaux champs en Virginie. Inversement, c'est une décroissance dans la production qui provoqua les hausses de 1897-99 et 1903 (1).

Le monopole dans la fixation du prix s'est donc conformé aux conditions économiques; alors que maîtresse de la situation « la *Standard Oil Cy* aurait pu faire varier à sa guise les quantités de raffiné offertes sur le marché intérieur de Etats-Unis, qu'elle approvisionne dans une proportion voisine de 75 % » (2), elle ne s'est jamais laissée entraîner à des réductions monopolistiques. Elle a eu l'intelligence des nécessités du marché. Elle a compris qu'en voulant résister au courant économique normal, elle serait balayée par lui, tôt ou tard, et sa politique fut, avant tout, celle de la plus grande consommation et du moindre coût de production.

De Rousiers, d'ailleurs, avait déjà mis ce fait en lumière, en attaquant la légende absurde de la fixation arbitraire du prix du pétrole, tous les matins par Rockefeller. En réalité « tous les matins, disait-il, à 7 heures, les renseignements les plus exacts sur tous les faits intéressant la production du pétrole sont centralisés et présentés à M. Rockefeller et à son état-major, qui les examinent pendant deux heures. A 9 heures, d'après les indications fournies, d'après les prévisions qu'elles font naître, le prix auquel le trust achètera ou vendra l'huile brute, est fixé... Ce qui est particulier à la *Standard Oil Cy*, ce n'est pas son procédé mais *l'influence* que sa décision, prise d'après le procédé ordinaire, exerce sur le marché général » (3). Et cette influence, il la devait, à l'origine, à sa connaissance du marché et des conditions économiques, à l'intérêt, c'est un fait essentiel à noter, qu'avaient les autres raffineurs à s'approprier la politique qu'il suivait : « *on s'informait du prix établi par Rockefeller, comme dans un autre ordre de choses, nous nous informons des prévisions de l'observatoire, au sujet de la température* ». Que le trust en ait tiré profit, pour engager les « indépendants » sur de fausses pistes, c'est là un fait aussi naturel que certain.

Il faut ajouter en outre, que le monopole n'a pas été un prisonnier aveugle du marché; s'il en a suivi l'allure générale fortement dynamique, il a su bien souvent, par des stockages effectués aux moments de plus grande production, par des ventes de raffiné à des prix indépendants de ceux du brut (4), limiter les oscillations de prix et garantir une plus grande stabilité dans les transactions.

Mais ces remarques n'infirment en aucun point notre conclusion précédente, à savoir que le trust, pour la recherche du profit maximum (5), n'a nullement tenté de hausser les prix par des réductions apportées dans la production (6), mais par un prix toujours plus bas, a sans cesse, en Amérique et hors d'Amérique, élargi son marché jusqu'à des proportions formidables.

Cette baisse des prix si caractérisée est loin, d'autre part, d'être uniforme;

---

(1) DAMOUGEOT-PERRON, *op. cit.*, notes marginales, p. 262.

(2) *Ibidem*, p. 271.

(3) DE ROUZIERS, *op. cit.* p. 33.

(4) Exemples notoires en 1884, 1891, 1894 (cf. DAMOUGEOT-PERRON, tableau, p. 262).

(5) Profit considérable, si l'on se réfère aux dividendes distribués qui de 1893 à 1899 progressèrent de 12 % à 33 % et se maintinrent autour de 40 % (min. 36, max. 48), de 1900 à 1910. Cf. DAMOUGEOT-PERRON, *op. cit.*, pp. 277 et 279.

(6) On a parfois parlé de réductions de production, en se basant sur le fait qu'à sa constitution, tel Trust avait fermé un certain nombre d'usines; mais on oublie alors que c'est là une simple conséquence de l'instauration d'une politique de production rationnelle qui exige le travail plein des usines à coût plus réduit, et la fermeture des établissements les plus déshérités.

elle se caractérise au contraire par une irrégularité presque générale, le monopole réduisant ses tarifs là où la concurrence se faisait sentir et les élevant en compensation dans les régions où il commandait en maître. Par exemple, « sur 30 villes des Etats de Michigan et d'Ohio où les prix du pétrole, furent relevés le même jour, il y en avait 12 où la *Standard Oil Cy* avait à combattre des adversaires sérieux. Dans ces 12 villes, le prix du gallon variait entre 4 3/4 et 6 1/2 cents, tandis que dans les 18 autres, il variait entre 7 3/4 et 8 3/4 cents » (1). De semblables différences seraient à relever entre les tarifs appliqués à l'intérieur des Etats-Unis et ceux octroyés aux consommateurs étrangers. De 1880 à 1917, en particulier, période pendant lequelle le trust a cherché à ruiner l'industrie étrangère du raffinage, de manière à assurer des débouchés de plus en plus vastes à son excédent de pétrole raffiné, les tarifs extérieurs furent en maintes circonstances notoirement inférieurs à ceux que Rockefeller réservait à ses compatriotes.

Et c'est ainsi que l'on peut parler de prix multiples; mais il ne saurait s'agir d'établir une équivalence entre ceux-ci et les prix de discrimination antérieurement étudiés. Alors en effet que les prix que nous avons pu observer se fixaient dans la sérénité du pouvoir monopolistique, en vue de taxer chaque consommateur proportionnellement à sa puissance d'achat, ceux-ci sont déterminés par la nécessité, pour le monopole, de tenir compte des offres concurrentes : tarifs variés sans doute, mais non point vraiment prix multiples monopolistiques (2).

Nous avons eu l'occasion déjà d'apercevoir les raisons d'être de la politique des prix, suivie par ces puissants monopoles; efforçons-nous ici de les préciser davantage.

Le fait primordial qu'il faut retenir, c'est la nécessité où se trouvent ces grands trusts, d'établir leur production sur une échelle formidable, pour faire « travailler » leurs capitaux fixes et aussi pour priver les industries concurrentes d'aliments, de façon à pouvoir, en maître, organiser rationnellement la production et bénéficier d'un prix de revient très réduit. Et comme la demande, toujours accrue, exigeait des quantités constamment plus importantes, les trusts, pour conserver leur position monopolistique, étaient aussi dans l'obligation d'accélérer leur production. Ils le firent, tel la *Standard Oil*, de bonne grâce et si l'on peut affirmer que la demande aiguilla le monopole dans la voie où il s'engagea, le monopole, de son côté, s'est évertué à conserver à la demande son développement bienfaisant.

C'est dire, par le fait même que *les deux fondements des prix fixés par ces « monopoles individuels » sont d'une part, la demande avec ses caractéristiques propres et d'autre part, la concurrence actuelle ou potentielle* qu'aucun organisme, si fortement constitué qu'il soit, n'est parvenu à supprimer (3).

§ 2. — *Monopoles Collectifs.*

En réalité, il est plutôt rare qu'un seul établissement puisse parvenir à se développer et à handicaper les concurrents à tel point qu'il se crée une situation de monopole. Plus fréquemment, un certain nombre de firmes arrivent en même temps, au prix de revient minimum ou tout au moins en sont très proches. Reculant devant la lutte, elles ont tendance alors à entrer en rapports, à se soumettre

(1) *Report of the Industrial Commission*, t. I, p. 317. Cf. Damougeot-Perron, *op. cit.*, p. 74.

(2) Il peut se faire, d'ailleurs, que l'existence de ces prix se trouve plus directement liée à l'existence du monopole, si, par exemple, l'exportation ne pouvant s'effectuer qu'à un prix réduit, est une condition du maintien et de la sauvegarde du monopole. On ne peut cependant qualifier ces tarifs de « prix monopolistiques », sans s'exposer à commettre une faute de terminologie.

(3) Conclusions de Jenks, cité par Martin Saint-Léon, *op. cit.*, p. 161.

à un contrôle mutuel ou même à créer un organe central de politique commune doté d'un véritable pouvoir de monopole.

Les cartels — dont il s'agit ici — sont suffisamment connus pour que nous n'ayons pas à les décrire. Nous nous contenterons donc d'étudier les prix déterminés dans un tel concours de circonstances, en illustrant leurs caractéristiques et définissant leurs bases.

1° *La constitution* de ces « monopoles collectifs », tout d'abord s'accompagne, dans la majorité des cas, d'une *hausse de prix*, qui, généralement minime, atteint cependant parfois des taux fort élevés.

Le cartel autrichien des glaces, par exemple, renchérit de 50 % le prix des vitres, à sa naissance. De même l'écart entre le prix du sucre brut et raffiné à la naissance du cartel autrichien des sucres en 1892, passait de 4,75 florins aux 100 kgs à 8,75 — 9,30 en 1893 et 10,5 en 1894 (1).

L'apparition du *Deutscher Zucker Syndikat* (Juin 1900) qui groupait 98 % de la production et de l'industrie betteravières fut, de son côté, cause d'une hausse relativement accentuée, comme il ressort en particulier de la comparaison des cours de Londres et de Magdebourg (2).

	En francs, par 100 kgs sans impôt	
	Magdebourg	Londres
	—	—
1900 fin mars	35,62	31,31
— juin	45,87	33,17
— septembre.....	47	33,48
— décembre	44,93	30,38
1901 mars	48	30,38

Le cartel du soufre établi en 1923 entre les Etats-Unis et l'Italie (3) (dont la production globale constitue à peu près le montant de la production mondiale (4), provoqua aussi en ce dernier pays du moins, une majoration des cours, qui de 47,12 lires au quintal et 47,07 passèrent à 49,07 (5), ne laissant, du reste, qu' « une marge très petite » de bénéfices (6), aux exploitants.

De même, l'annonce en avril 1924 de la constitution d'un cartel autrichien du fer, devant comprendre toutes les firmes métallurgiques autrichiennes, se complétait par celle d'une augmentation de prix de 125 couronnes par kg (7).

Les négociations relatives à la création d'un cartel général allemand des aciers bruts, aboutissaient au début de novembre 1924 et les prix de s'accentuer aussitôt. Les fers en barre de 110 à 112 marks la tonne qu'ils se payaient au début d'octobre, passent alors à 115 et 117, le prix des blooms s'élève de 95-98 à 98-100 puis à 100 et 105 (8).

Une telle constance, à première vue, peut sembler extraordinaire. L'explication cependant en est des plus simples. En réalité, cette caractéristique commune mais non point nécessaire dérive essentiellement de ce fait circonstanciel que la constitution des cartels est, le plus souvent, contemporaine de difficultés économiques, de crises de concurrence outrancière, en tous cas de baisses

(1) Martin Saint-Léon, *op. cit.*, pp. 66 et 67.
(2) Laur, *De l'accaparement*, t. II, 1903, p. 258 à 296.
(3) *Bulletin Quotidien*, 24 mars 1923, 29 nov. 1924, 22 mai 1925 et *The Mineral Industry During* 1923, vol. XXXII, p. 622 et suivantes.
(4) La production mondiale fut, en effet, en 1923 distribuée de la façon suivante (en tonnes) : Espagne 17.710, *Italie 206.259*, Chili —, *Etats-Unis 2.068.770*, Japon 35.689, Formose —. (Annuaire international de statistique agricole 1923 (Rome 1924), p. 407.
(5) *Annuaire* cité, p. 426.
(6) *The Mineral Industry During* 1923, p. 636.
(7) *Bulletin Quotidien* du 29 avril 1924.
(8) *Journée Industrielle* du 7 novembre 1924.

de prix. Les cours sont alors plus ou moins effondrés, l'industrie en péril, et le premier soin du cartel est d'opérer un travail de redressement en « raffermissant » les prix.

L'examen de la politique des prix, suivie par les cartels *durant leur fonctionnement*, le prouve d'ailleurs surabondamment, car l'on reconnaît, en général, qu'ils n'ont point abusé de leur puissance de monopole et ont su limiter, d'une façon très sage, leurs exigences.

La comparaison des prix de la fonte allemande de la Ruhr et de la fonte anglaise de 1895 à 1900, en est une illustration très nette (1).

	Fonte allem.	Fonte angl. (franco)
1895	54,67 marks	56
1896	57,50	66,5
1897	60	60
1898	60,5	61,42
1899	75,75	81,40

De tels chiffres, en pleine période d'essor, sont une preuve irréfragable de la sagesse de cette politique.

L'observation des prix du charbon gras fixés par le puissant syndicat monopolistique Rhéno-Westphalien, de sa création 1893 à 1910, ne fait que corroborer l'idée précédemment émise (2).

1893-1894	7,00 mk.	*1901-1902*	*10,10* mk.
1894-1895	7,50	1902-1903	9,00
1895-1896	7,50	1903-1904	9,00
1896-1897	8,30	1904-1905	9,00
1897-1898	8,60	1905-1906	9,3
1898-1899	8,60	1906-1907	10,0
1899-1900	*9,10*	1907-1908	11,00
1900-1901	*10,10*	1908-1909	11–11,5

Les prix restèrent donc modestes, en particulier pendant la période de vente très active de 1900, où ils n'atteignirent même pas alors le niveau de 1890 (10,72). Par contre, la période de dépression de 1901 et des années suivantes ne se marqua que par une diminution de prix fort restreinte : œuvre de stabilisation dont s'enorgueillissaient les cartels allemands.

La conséquence de cette modération a été un développement caractérisé des affaires : en 1879, le bassin Rhéno-Westphalien produisait 22,5 millions de tonnes de houille; en 1893, année de formation du syndicat, il en produit 38 millions et en 1900, plus de 50 (3). Et cependant, il faut relever ici l'accusation qui fut portée contre les cartels, lors de l'enquête impériale de 1903, d'avoir « provoqué la famine des matières premières ». « Au printemps de 1899, par exemple, dit Hauser (4), le syndicat des fontes de Dusseldorf réduisait de 45 à 70 % les livraisons qu'il aurait dû effectuer ». La raison d'une telle attitude réside essentiellement dans la recherche de « l'équilibre » de l'Economie allemande, recherche qui fut un des plus grands soucis des industriels d'Outre-Rhin.

A cette même préoccupation, doit aussi se rattacher l'existence de *ces prix doubles* si caractéristiques. Chacun sait que l'industrie allemande cartellisée tout particulièrement avait, à côté de ses prix intérieurs, des tarifs applicables aux

(1) Lescure, *Crises générales et périodiques de surproduction* 1906, p. 574.
(2) Liefmann, *Cartels et Trusts*, p. 40. Prix de prise en charge du syndicat.
(3) Laur, *op. cit.*, t. I, p. 63.
(4) Hauser, *op. cit.*, p. 121.

pays étrangers, tarifs d'exportation de beaucoup inférieurs aux premiers (1). La lutte d'avant-guerre entre métallurgistes allemands et italiens est connue de tous, alors que le syndicat allemand dont les prix étaient à l'intérieur de 130 marks (la tonne), à l'extérieur de 110 et le coût de 90 à 100, offrait ses produits au taux de 75 marks aux consommateurs italiens. Notons donc ce fait dont l'importance théorique et pratique demeure primordiale et cherchons à dégager nettement l'explication de tout ce que nous venons de remarquer.

II. — Cette explication, il faut l'aller chercher dans la nature de ce monopole collectif. Or, la théorie (2) aussi bien que la pratique nous apprennent que le cartel a pour but essentiel de *régler* la production et de stabiliser les prix.

Mais régler la production ne veut pas dire la figer, la cristalliser en la rendant immuable; et si, en fait, la tendance au prix de revient minimum (voisin du prix de revient partiel dans l'industrie) n'est pas encore réalisée, le cartel se doit, pour conserver sa qualité scientifique, de hâter cette réalisation.

Mais si, pour ce faire, la production des établissements existants doit être augmentée dans des proportions telles que l'Économie nationale ne puisse ainsi demeurer en équilibre, l'exportation s'impose. Sans doute, il est vrai de dire, avec Hauser, que « le cartel n'a été nullement institué pour favoriser l'exportation » (3), mais il devait logiquement et s'est réellement transformé, à brève échéance, en instrument d'expansion (4). Et comme les pays étrangers n'offrent pas toujours un marché libre, les producteurs se voient bientôt dans l'obligation de concéder des prix spéciaux, allant jusqu'au prix de revient partiel des marchandises, lorsque, engagés dans la lutte économique, ils ne fixent pas encore plus bas leur niveau. Telle est la genèse des prix doubles que nous avons ci-dessus relatés.

C'est bien l'existence de ces deux marchés qui est aussi la cause des restrictions de production signalées plus haut; car c'est, ainsi que l'a démontré Barone, un véritable prix maximum que les industriels ont à rechercher par la combinaison de ces deux débouchés : que les nécessités de l'un (l'extérieur) soient concomitantes des embarras de l'autre et la question des réductions des limitations intérieures se posera immédiatement.

Nous avons dit « tarif maximum » mais non point tarif élevé; l'observation nous a permis de constater, en effet, des prix de niveau moyen. Il ne saurait d'ailleurs en être autrement. Le cartel, par sa nature, voit en ce domaine sa puissance fortement limitée.

Il est, ne l'oublions pas, une réunion de producteurs. Or les intérêts de ceux-ci ne sont pas toujours convergents; parfois même, ils sont diamétralement opposés : l'antagonisme des entreprises intégrées et des autres a maintes fois éclaté en Allemagne (5) et s'est encore révélé intense, irréductible presque, lors des négociations récentes qui ont eu lieu en vue du rétablissement ou du renouvellement de cartels (6). Et cet antagonisme n'est pas, en particulier, sans apparaître dans la question si importante de la fixation du prix.

---

(1) Hauser en cite des cas typiques : *op. cit.*, p. 122 et s.

(2) A la différence de ce qui se passe normalement, la théorie a précédé ici la pratique. Cf. Lescure, *op. cit.*, p. 565.

(3) *Op. cit.*, p. 113.

(4) C'est un fait qu'actuellement, les cartels se rencontrent surtout dans les pays dont les débouchés intérieurs sont assez restreints et pour lesquels l'exportation est plutôt difficultueuse. Cf. De Rousiers, *Les Grandes Industries Modernes*, 1924 : voir le marché métallurgique et houiller, t. I et II.

(5) Lescure, *op. cit.*, p. 370 et s., 380 et s.

(6) Cf. pour le syndicat houiller, De Rousiers, *op. cit.*, t. I, pp. 102-116; *Bulletin Quotidien* du 31 mars 1922, 15 mai 1922, 24 octobre 1924 et 18 novembre 1924.

De plus, le monopole dont il s'agit ici n'est pas universel. Ayant un caractère national nettement marqué, son pouvoir s'arrête aux frontières. La concurrence extérieure est là, prête à entrer en jeu si le niveau international des prix, majoré du droit de douane, se trouve dépassé. Les cartels les plus fortement assis et qui ont une possession incontestée du marché, savent fixer le prix légèrement au-dessous de cette limite (1).

Et même dans le cas d'un cartel international, les prix sont normalement restreints et par la nécessité de tenir compte des réactions de la demande et par la défiance mutuelle des associés, toujours prêts à se retirer en cas de hausse trop accentuée, pour bénéficier d'un avantage qu'ils estiment plus sérieux.

Prix moyens, parfois légèrement supérieurs au niveau international qu'ils ne sauraient en tous cas dépasser que du montant de la taxe douanière, *tarifs variés* (2) en vue d'acquérir les marchés extérieurs, voilà les deux traits essentiels des prix fixés, par ces monopoles collectifs, traits déterminés à la fois par la nature du groupement et la tendance au coût de production minimum des industries à rendement croissant.

CONCLUSION

Cette large observation nous a conduits à travers des contrées économiques qui semblent quelque peu disparates. Mais loin d'être une gêne, ce fait est pour nous d'une utilité de premier ordre car, ainsi que nous avons pu nous en rendre compte chemin faisant, il nous a été permis de la sorte de corroborer les diverses remarques faites antérieurement.

1. En ce qui concerne, tout d'abord, *le niveau* de ces prix monopolistiques, c'est la variété unie à une tendance marquée vers la baisse, que nous avons à noter ici.

Certains des monopoles en effet, atteignent des prix qui ne cherchent, sous certaines réserves admises, qu'à mettre à contribution, dans la plus large mesure, les facultés de paiement des consommateurs. Mais dans la majorité des cas, nous nous sommes trouvés en présence de tarifs dont la caractéristique principale est de se rapprocher du prix de revient, si même ils ne lui sont pas inférieurs.

2. Ces tarifs se trouvent, en général, liés à une très ample production. Or les analyses précédentes nous avaient révélé une *relation existant entre l'ampleur de la production et le rôle de la demande* (3). Cette expérience nouvelle ne fait que la confirmer. En effet, en face d'un marché d'une étendue considérable parfois immense, rien de subjectif ici ne subsiste plus. L'offre commande, règle les tarifs, de sa propre autorité et semble se préoccuper davantage des conditions de production, de concurrence, que de la demande elle-même. Celle-ci n'agit plus qu'en tant que masse quasi inconsciente, créatrice de déséquilibre, d'instabilité que l'offre de son côté s'efforce d'amortir. Mais son rôle, s'il est devenu plus caché qu'apparent, demeure toujours fondamental.

3. Et c'est bien cette multitude d'éléments divers qui rendent si complexe, d'autre part, *la détermination du prix à revenu maximum* dont la notion initiale paraît partant si simple.

Ce prix à revenu maximum demeure le résultat de la combinaison fondamentale de la quantité écoulée et du prix maximum correspondant. Les précédentes observations sur les objets uniques ou à quantité limitée avaient déjà mis

(1) Cf. pour l'Association cotonnière de Belgique. *Revue de Métaphysique et de Morale* 1921, p. 293 note; pour le syndicat allemand de fer brut, *Annales de la Régie Directe*, novembre, décembre 1908, p. 22.

(2) Ces tarifs multiples méritent les mêmes remarques que les tarifs variés des monopoles « singuliers ».

(3) Cf. supra, p. 99.

en valeur certains facteurs de ce prix. Les faits ici consignés nous révèlent mieux encore les diverses et nombreuses circonstances qui en font apparaître la véritable physionomie : l'élément « quantité », en effet, y marque plus nettement qu'ailleurs l'influence qu'il exerce sur la fixation du prix par suite des multiples facteurs économiques qu'il fait intervenir.

C'est ainsi que nous avons pu nous rendre compte que la considération de *l'avenir* plus importante même parfois que l'examen de la situation présente (Cf. Chemins de fer), la *combinaison de plusieurs marchés à pourvoir* (Cf. les cartels), la *solidarité* liant étroitement le prix au développement de la vie nationale (Cf. chemins de fer), la *concurrence potentielle ou résiduelle* (1) enfin (trusts et cartels), dont l'influence s'accroît à mesure que le marché se développe, étaient les éléments principaux, susceptibles de faire mouvoir et fixer ce prix.

4. Cet aspect changeant que la vie réelle donne à ce concept de prix maximum, elle le complète, d'ailleurs, en y adjoignant la notion nouvelle des *prix multiples* qui font apparaître en quelque sorte sur un autre plan, la diversité des prix personnels mise en valeur par l'examen des objets uniques.

***

Nous sommes donc ainsi arrivés au terme de notre enquête. Grâce à elle, tout d'abord, nous connaissons *l'étendue considérable du champ monopolistique et ses diverses parties constituantes.* Il nous est possible, en effet, maintenant, de tracer en quelque sorte *la carte des régions économiques où s'est établi le monopole.*

Il règne en maître, en premier lieu, sur le marché des objets uniques ou objets très rares : l'étude des livres, timbres et tableaux que nous avons présentée en a constitué l'illustration la plus claire.

Il se rencontre, en second lieu, assez fréquemment, *en matière de production limitée* : il suffit de rappeler les exemples, cités ou étudiés, du camphre et diamant, de la potasse, du caoutchouc, de l'étain, du mercure, de la quinine et du café. La *limitation* de la quantité existante est ici la condition essentielle de l'existence du monopole. C'est ainsi que le monopole du soufre qui bénéficia, jusqu'en 1900, à l'Italie, seul pays producteur de cet article, a disparu lors de la découverte de gisements nouveaux, en Louisiane notamment à partir de 1906, qui triplèrent en peu de temps la production mondiale.

Le monopole s'établit, enfin, sur des *biens dont la production, limitée ou presque illimitée, se trouve concentrée en quelques mains,* soit que cette concentration dérive de la loi, soit qu'elle découle de la nature même des choses ou de l'habileté de l'homme. Les monopoles municipaux (gaz, électricité) et étatiques (chemin de fer), les cartels et les trusts nous en fournissent une image frappante.

Tels sont les trois domaines que le monopole semble s'être réservé, à travers le monde économique.

Ces observations nous ont permis, en second lieu, de découvrir peu à peu tous *les aspects du prix de monopole et les facteurs divers qui agissent sur lui.*

C'est en utilisant les résultats de cette investigation, sans oublier toutefois ceux de notre étude synthétique des doctrines, que nous allons tenter de dégager les conclusions et nous efforcer de formuler une théorie générale des Prix de monopole.

---

(1) Concurrence réduite, demeurant malgré l'existence d'un monopole.

Troisième Partie

CONCLUSION ET THÉORIE GÉNÉRALE

de la formation du prix monopolistique

CHAPITRE I

LES LOIS DU PRIX, EN MATIÈRE D'ÉCHANGE MONOPOLISTIQUE

PRÉAMBULE

Y a-t-il vraiment une loi des prix de monopole (1) et dans quels sens faut-il l'entendre? Telle est la question qu'il nous semble nécessaire d'envisager tout d'abord.

Sans hésiter, nous pouvons proclamer, dès maintenant, qu'il ne saurait s'agir à proprement parler, *d'une loi des prix de monopole.* En effet, *il n'y a pas une loi rationnelle* du prix de monopole, parce qu'il est impossible de prévoir ce prix.

Mais, il y a, en vérité, *des lois,* car les différents concours de causes que nous avons rencontrés successivement au cours de nos investigations, peuvent être conçus sous forme abstraite et érigés en lois.

Quant à leur groupement, il se fait en des points qui varient dans le temps aussi bien que dans l'espace. En d'autres termes, l'interférence de ces séries de rapport, cause-effet, se produit en de multiples lieux : c'est le règne du hasard, au sens philosophique du mot. *La fixation du prix de monopole, en général, est donc un fait de hasard, un fait sans loi générale mais non un fait sans causes* (*ou lois particulières*).

Cette relativité, due à la continuité du monde économique, — seule unité dans le multiple, — due à l'impossibilité de la loi rationnelle, nous fait comprendre que le monde n'est pas aussi simple qu'on le dit parfois. Et à mesure que les études économiques se font plus sérieuses, cette impression devient plus nette et plus implacable.

Mais ces multiples facteurs, peuvent-ils, tout au moins, se rattacher à un principe plus général, tels l'offre ou la demande?

A lire certains auteurs, on semblerait le croire. Pour les uns en effet, le monopole est l'apanage de l'offre et le prix monopolistique est régi par la *loi souveraine de l'offre.* Pour les autres au contraire, c'est la demande qui en constitue la base essentielle et la loi fondamentale du prix de monopole serait *la loi de la demande.*

Les arguments d'ailleurs ne manquent pas. Le terme même de *monopole,* disent les premiers, indique clairement l'emprise toute puissante de l'offre sur la demande. Il suffit, d'ailleurs, de se référer à toutes les législations anti-monopolistiques, à tous les arrêts de Cours existant en la matière, pour être vite persuadé des exactions *réelles* du monopole. Parler d'hégémonie de la demande, ici, n'est qu'une plaisanterie doctrinale.

Et les seconds de répliquer : Sans doute, la demande parfois très extensible, peut subir des pressions plus ou moins accentuées de la part de l'offre, permettant ainsi la réalisation, à son détriment, de bénéfices considérables. Il n'en reste pas

(1) Cf. Le titre d'un des chapitres de l'ouvrage précité de R. Ely : *The Law of price of monopoly.*

moins vrai que la demande est l'élément essentiel de ce prix. Car, même lorsque l'offre jouit de sa liberté d'action, la limite de son pouvoir est fixée par la demande obligeant, en maintes circonstances, le monopoleur à se rallier finalement à une sage politique (supra p. 137). En certaines circonstances, d'autre part, notamment en matière d'objets uniques, l'offre doit s'en remettre, dans la plus large mesure, à la demande elle-même, pour la détermination du prix maximum (cf. conclusions de la page 99).

En réalité, les deux thèses sont fondées. L'erreur ne consiste qu'à opposer des idées dont la synthèse, au contraire, est toute naturelle. Il n'est peut-être pas un seul cas, en effet, où l'offre et la demande n'aient un rôle respectif à jouer. Ces rôles varient d'après les circonstances, sont plus ou moins apparents, plus ou moins importants; ils n'en existent pas moins. Et les lois du prix de monopole sont, à la fois, lois de l'offre et lois de la demande. C'est ce que l'analyse des différents facteurs de ce prix va nous permettre de parfaitement comprendre.

Les éléments déterminants du prix, que nos recherches antérieures nous ont permis de mettre en lumière, sont multiples et variés. Leur exposé synthétique réclame donc l'application d'une méthode logique. Aussi procéderons-nous constamment du simple au complexe.

Nous traiterons donc tout d'abord du prix monopolistique unique pour passer ensuite à l'exposé des prix multiples. Et à l'intérieur de ces paragraphes, nous envisagerons successivement, par ordre de complexité, les différentes situations qui peuvent se présenter, de façon à pouvoir mieux apercevoir comment s'effectue la combinaison de tous ces facteurs du prix monopolistique.

§ I. — LE PRIX MONOPOLISTIQUE UNIQUE

La première situation, au caractère le plus simple, est celle d'un *marché ayant pour objet un article unique*, soit que l'offre et la demande demeurent uniques à leur tour *(monopole bilatéral)*, soit que l'une d'elles (l'offre par exemple) se trouve en présence d'une multiplicité de co-contractants éventuels (*monopole unilatéral*).

L'existence d'une *pluralité d'articles*, de quantité limitée ou illimitée, comme objet du contrat, constitue une deuxième situation, déjà plus complexe, à l'intérieur de laquelle, d'ailleurs, les deux mêmes positions d'échange (*monopoles bilatéral et unilatéral*) peuvent se rencontrer.

Mais l'examen de ces deux cas nous laisse encore étrangers, en quelque sorte, à la vie économique elle-même. Il sera nécessaire dès lors, de procéder à l'intégration des multiples facteurs tenant au *mouvement même* (*dynamisme*) de cette vie économique.

C'est ce qui donnera à cette dernière étude un caractère nettement dynamique, les deux précédentes étant plutôt de nature statique (1).

A. — ÉTUDE AU POINT DE VUE STATIQUE

Premier cas : objet unique.

Envisageons successivement l'hypothèse de monopole bilatéral et celle de monopole unilatéral.

a) *Monopole bilatéral*

Le vendeur monopoleur est en présence d'un seul acheteur, pour l'acquisition d'un objet unique. Nous avons vu (supra p. 79) que l'expérience ne nous offrait

(1) Ainsi donc, nous qualifions ici de *situation statique*, celle qui se trouve isolée en quelque sorte — autant qu'il puisse se faire — du mouvement général des affaires et *situation dynamique* celle sur laquelle influe directement le développement de la vie économique.

en fait que très peu de cas de véritable monopole bilatéral. L'examen des cas de baisse, en matière de monopole unilatéral, nous a permis toutefois, logiquement, de nous représenter la situation, telle qu'elle peut exister.

En une semblable hypothèse, le prix se détermine, d'après *les évaluations respectives* de l'offre et de la demande. Mais sur quoi reposent, au juste, ces évaluations? Elles sont essentiellement *basées sur l'utilité* que présente, pour les deux contractants, l'objet du marché.

Et cette utilité, comment se détermine-t-elle à son tour? L'examen des faits nous a permis de nous en rendre compte. Nous avons pu constater, en premier lieu, qu'il est nécessaire de *distinguer entre rareté et utilité*. La rareté en effet, en tant qu'élément objectif ne crée pas l'utilité (supra p. 81). Elle n'agit qu'à la façon d'un obstacle qui fait jaillir le désir et c'est bien *la désirabilité*, élément subjectif, qui demeure le facteur essentiel.

Nous avons été amenés ensuite à préciser cette notion même de désirabilité. Au sens, où on l'entend normalement, elle paraît très insuffisante, en effet. Il est notoire, par exemple, que ce n'est pas toujours ce que nous désirons le plus, que nous achetons le premier. Aussi croyons-nous nécessaire de dissocier, dans ce concept, *l'idée de désir* proprement dite et *l'idée de perte, de sacrifice, de coût subjectif*. Et c'est par l'analyse de ces deux concepts qu'il est possible d'arriver à une saine compréhension psychologique du prix.

Quant à la désirabilité, d'une part, il est bon d'en noter ici les aspects divers et multiples, reflet fidèle de la conscience humaine, avec tous ses chaos, ses attirances et répugnances, ses nombreuses faces, propres à égarer l'esprit le plus observateur. Dans les objets d'art, en particulier, nous avons découvert cette désirabilité très précise, ne tolérant que fort peu de substituts (1), extensible presque sans limite, variable à l'infini (2).

Sous le nom de coût subjectif, d'autre part, il faut entendre l'utilité que présente pour l'acheteur, la somme déboursée ou l'objet donné en échange. C'est une véritable contre-désirabilité.

Il est évident qu'il faut ici se placer au point de vue d'une évaluation spécifiquement subjective. Cela ne veut pas dire d'ailleurs que cette évaluation doit être considérée comme étroite; elle est en fait très large, car une telle estimation pour le consommateur se fait en tenant compte de son revenu général, donc eu égard à tous ses autres besoins et aux moyens de les satisfaire (3).

Il s'agit en résumé, de ce que Dupuit, dès 1844, appelait déjà « *l'utilité relative* » et ce que certains Economistes modernes comme Liefmann, qualifient de « *profit de consommation* » (*Konsumertrag*). Ainsi se trouve précisée la notion qui, selon nous, constitue la base psychologique et l'explication définitive de ces évaluations, facteurs déterminants du prix.

Et c'est en effet de la combinaison de ces deux « utilités relatives » en présence que va résulter le prix.

Mais où exactement, ce prix va-t-il s'établir? Tout dépendra de l'habileté, de l'esprit de finesse des contractants, de la connaissance réciproque aussi de l'in-

---

(1) Cf. La recherche de l'édition à couverture bleue du *Sylvestre Bonnard* de France, supra p. 72.

(2) Conclusions chap. I, deuxième partie.

(3) Guilhot, traduisait cette idée, lorsqu'il disait : « Il faut remarquer ce que n'est pas nécessairement celui des compétiteurs pour lequel le tableau a le plus d'utilité qui en deviendra acquéreur. La somme d'argent dont la valeur subjective d'échange est au plus égale à la valeur subjective d'usage du tableau, peut en effet avoir d'autres valeurs d'échange plus élevées, se rapportant à l'acquisition de biens dont l'utilité limite serait supérieure à celle du tableau. Cet appréciateur cesse d'être compétiteur, dès que la plus haute des valeurs subjectives d'échange de la somme, correspondant à une des enchères, est plus grande que la valeur d'usage subjective du tableau » *op. cit.* p. 327.

tensité de leurs désirs et de leur capacité de paiement. Chacun d'eux va tenter de tirer profit personnel de la marge existant entre ces deux « utilités relatives ». Ainsi, le résultat reste aléatoire et presque imprévisible.

Il y a donc un certain degré d'incertitude, dans la détermination de ce prix. Est-ce suffisant pour faire rejeter le monopole bilatéral du domaine scientifique? Certains l'ont cru (1), à tort selon nous, car il n'y a rien là qui soit anormal. Que la marge d'incertitude, de « marchandage » soit ici plus étendue qu'ailleurs est chose très probable ; elle est surtout plus visible. Mais il n'y a aucune situation économique où elle soit complètement réduite à néant, où l'élément psychologique direct (donc élément largement imprévisible), n'ait point à intervenir.

S'il fallait généraliser un tel critérium d'exclusion, c'est de presque la totalité du champ économique qu'il faudrait bannir la science.

La méthode d'exposé géométrique peut être utilement employée ici, pour *matérialiser* la situation et rendre encore plus facile à saisir le jeu de l'échange sous le régime du monopole bilatéral.

Représentons, en effet, en ordonnée le degré de désirabilité et en abscisse les sommes d'argent.

Plus les sommes d'argent à donner sont considérables, moins le marché est désirable pour le preneur. A une somme d'argent très petite, correspond un désir de contracter considérable, à une somme très grande, un désir infime. A partir d'une certaine somme, il n'y a même plus de marché possible. *a b*, *a'b'*, peuvent donc représenter la courbe du marché de la demande.

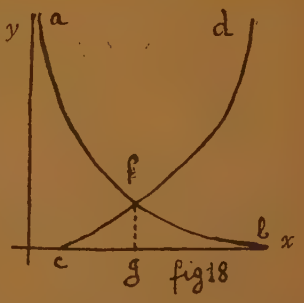


fig 18

Le même raisonnement nous montrerait que *cd c'd'*, peuvent être considérés comme représentant la courbe de l'offre.

L'allure de ces courbes est évidemment variable suivant les circonstances. Leur aspect présente une importance primordiale pour la détermination des limites *cb*, *c'b'*, dans lesquelles s'effectuera le marché : une tension des courbes, traduction d'une demande paresseuse et d'une offre exigeante, réduisant, par exemple, de façon très nette, la marge de marchandage.

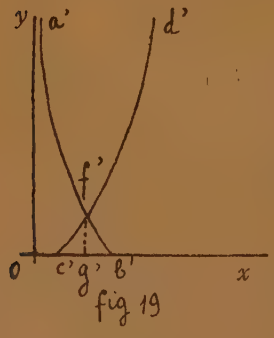


fig 19

Et si l'intérêt principal s'attache à la question de savoir où se trouvent les points *c* et *b*, *c'* et *b'*, la question de savoir où se fait la détermination du point *f* ne doit pas par trop en souffrir. C'est *f* en effet qui *conditionne* le plus directement la réalisation du marché lui-même. Ce qui importe là, ce n'est pas tant, du reste, sa distance à l'axe des *x* (ordonnée des points *f*, *f'*), que le rapport des abscisses *cb*, *c'b'* avec les ordonnées *fg*, *f'g'*. Les possibilités du marché se resserrent avec une diminution dans la valeur de ce rapport; avec l'absence d'intersection, disparaît toute possibilité de réalisation dans le marché projeté.

Et non seulement l'existence de ce point est la condition *sine qua non* du marché, mais sa position — fonction de la forme des courbes, c'est-à-dire des dispositions psychologiques des contractants — détermine « le point de contrat » de plus grande probabilité (cf supra p. 41). En d'autres termes, dans la mesure où les contractants sont de force économique égale, au point de vue ressources, désir et

(1) Sidgwick est un des Economistes modernes qui refusent de reconnaître au monopole bilatéral, le caractère scientifique. Cf. R. Ely, *op. cit.* p. 131.

connaissances réciproques, c'est en ce point ou autour de ce point que le marché selon la plus grande vraisemblance, s'établira.

Le marché existera donc si les courbes d'offre et de demande ont un point commun et se déterminera dans les limites des points d'intersection *cb*, *c'b'*, représentant respectivement pour acheteur et vendeur, les lieux où l'utilité finale de l'objet s'équilibre avec l'utilité finale de la somme d'argent.

b) *Monopole unilatéral*

Le vendeur est unique en face d'une multiplicité d'acheteurs (1).

Si le cas de monopole bilatéral est rare, celui-ci est, au contraire, très fréquent. La possession d'un objet est un fait matériel. Le vendeur unique peut donc se rencontrer aisément. Mais du côté de l'acheteur, cette unité est beaucoup plus difficile à réaliser. Ce qui détermine l'acheteur à intervenir sur le marché, en effet, est le désir qu'il a de se rendre acquéreur de l'objet convoité. Or normalement, il y a une multiplicité d'individus chez lesquels ce désir est susceptible de s'éveiller. Une pluralité d'acquéreurs éventuels constitue donc l'hypothèse la plus normale.

Les faits étudiés nous ont montré d'ailleurs toute l'étendue de ce domaine. Ils nous ont révélé en outre l'importance capitale de l'élément subjectif, psychologique en cette matière. Et l'analyse de l'utilité relative que nous avons faite ci-dessus, conserve ici toute sa valeur d'application.

Une différence notoire entre les deux situations existe cependant sur laquelle il nous faut présentement insister. Nous avons constaté, dans le monopole bilatéral, l'existence d'une marge de marchandage. Cette marge existe encore dans le monopole unilatéral mais transposée. Alors que tout à l'heure, en effet, le prix se fixait dans l'espace limité par l'utilité que présentait l'objet pour le vendeur et pour l'acheteur, ce sont ici les deux derniers compétiteurs qui en déterminent les limites.

Par la concurrence existant entre acheteurs éventuels, se trouvent automatiquement éliminés les moins échangistes, ceux pour lesquels l'utilité de l'article est moindre, par suite soit de leur désir moins impérieux, soit de leurs plus faibles disponibilités pécuniaires. Le plus échangiste seul demeure.

Par le fait même, le prix ne saurait d'abord être inférieur à l'utilité que présente l'objet pour le dernier compétiteur exclu de l'échange. Il ne peut évidemment, d'autre part, dépasser l'utilité que cet article présente pour l'acheteur effectif.

Entre ces deux bornes, se fixe donc le prix. Si l'acquéreur est habile, il saura, à la fois, éliminer le dernier concurrent et rester cependant le plus près possible de sa dernière estimation, tout en la dépassant. En fait, on peut même affirmer que le prix se fixe plus près de l'estimation du concurrent évincé que de celle de l'acquéreur définitif.

La demande semble donc être prépondérante en ce domaine. L'offre ne paraît nullement intervenir dans l'échange, s'en remettant au jeu de la concurrence entre acquéreurs éventuels, pour l'obtention du prix maximum.

Il serait cependant exagéré, selon nous, de proclamer l'élimination complète de l'offre. C'est à elle que revient d'abord la préparation du marché. Si la loi de fixation du prix maximum joue, en dehors de son influence directe, il lui est loisible, au contraire, d'en poser les antécédents. Et c'est un fait que le succès de

(1) Nous rappelons que le monopole unilatéral peut se rencontrer aussi bien du côté du vendeur que de l'acheteur. Au point de vue scientifique, l'examen de l'une ou de l'autre de ces deux hypothèses est absolument indifférent. Si l'on se réfère de préférence au premier cas, c'est que sa fréquence est plus considérable que celle du second.

Cf. Oppenheimer *L'Economie pure et l'Economie politique*, trad. fr., t. I, p. 309.

certaines ventes de livres très rares est, dans une large mesure, dû à la publicité à laquelle le vendeur a procédé auparavant. Il appartient en outre au monopoleur de fixer un prix minimum au-dessous duquel il refuse la vente. Enfin il lui reste la possibilité de soutenir le prix, de provoquer même une hausse, en intervenant de façon directe ou cachée. Il est vrai qu'il apparaît alors en quelque sorte comme un véritable acquéreur éventuel.

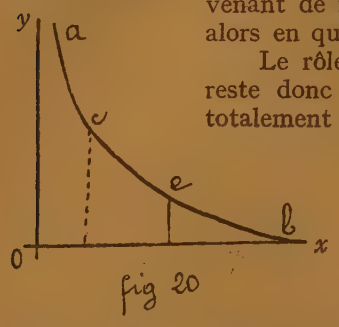


fig 20

Le rôle le plus important dans la détermination du prix, reste donc ici à la demande, l'offre toutefois n'étant point totalement éliminée (1).

Géométriquement la courbe de la demande demeure inchangée. Quant à l'offre, elle ne peut être signalée ici qu'en tant que facteur capable de fixer le prix minimum de vente *c*, au-dessous duquel il ne saurait y avoir de contrat.

Le marché est limité bilatéralement comme Galiani, le premier, l'a nettement proclamé et comme la figure le montre (points *c* et *b*). Mais *c* n'est qu'un minimum et les limites effectives du prix se fixeront ailleurs, en *e b* par exemple, *e* étant l'utilité de l'objet du contrat pour l'avant-dernier échangiste et *b*, celle du même article pour l'acquéreur définitif. L'intervalle *e b* demeure cependant essentiellement variable et imprévisible.

Remarque. — Nous pouvons donc ainsi très facilement nous rendre compte de ce fait qu'il n'y a entre monopole bilatéral et monopole unilatéral, aucune différence de nature. Nous y retrouvons le même élément subjectif et donc le même facteur imprévisible, une marge semblable de marchandage, bien qu'existant sur des plans divers.

On pourrait même songer à réduire la deuxième hypothèse à la première, puisqu'à la limite, l'offrant n'est plus en face que d'un acheteur. La différence dans le mode de détermination du prix, comme nous l'avons vu, interdit cette assimilation.

Deuxième cas : objets multiples

L'étude du monopole portant sur un objet unique, nous a permis d'analyser la notion d'utilité relative et de voir comment se déterminaient psychologiquement les limites de l'échange.

Intervient ici un élément nouveau, l'élément « quantité » dont il s'agit d'apprécier l'influence sur le prix.

Etudions tour à tour le monopole bilatéral et le monopole unilatéral.

a) *Monopole bilatéral*

Le facteur subjectif, étudié précédemment, continue son action sur ce domaine, mais, combiné avec l'élément « quantité », il joue de façon différente.

Nous avons vu toute l'importance qui revenait à la notion d'utilité relative dans la détermination des limites. Mais nous ne l'avons envisagée que se rapportant à un objet unique. Or l'utilité relative varie pour une même personne, en fonction de la quantité d'objets, s'accroissant avec une raréfaction des objets, s'amoindrissant à mesure que cette quantité s'accroît (*loi de satiabilité*). A un

(1) « Il est excusable, a dit Marshall, mais non rigoureusement exact, de dire que les prix très différents, que le même livre rare peut atteindre, lorsqu'il est vendu et revendu à la salle de ventes Chustre, sont exclusivement gouvernés par la demande » *Principes d'Economie Politique*, p. 40.

certain moment donc, la valeur des objets proposés par le vendeur passe par un maximum. Ce maximum, si l'échange avait lieu, se réaliserait, évidemment, au détriment de l'acheteur. Il constitue donc, de son côté, un minimum fixant, par le fait même, une des limites de l'échange. Et comme, du côté de l'acheteur, une situation parallèle se présente, la seconde limite se trouve ainsi déterminée.

L'élément quantité resserre donc le marché, laissant subsister cependant une marge de marchandage.

La *représentation géométrique* de cette situation d'échange illustre très utilement le problème.

Supposons que la demande paie les sommes d'argent et que l'offre fournisse les quantités de biens économiques.

Etant donné qu'avec l'accroissement de l'importance du marché, les marchandises, à mesure qu'elles se font plus rares entre les mains de l'offrant, prennent une plus grande valeur et que, d'un autre côté, l'utilité de l'argent reçu diminue, la courbe de l'offre se présente sous la forme O *a*, si l'on prend pour abscisses les sommes d'argent et pour ordonnées les quantités de marchandises.

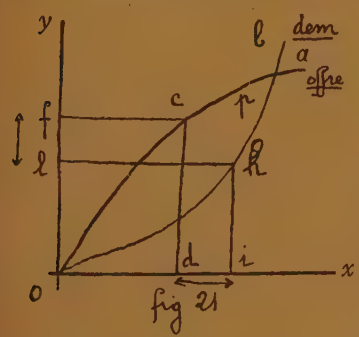


fig 21

Pour la demande, au contraire, l'argent donné prend une plus grande utilité, à mesure qu'il se raréfie (1), alors que les marchandises acquises en perdent; la courbe O *b* peut donc être considérée comme représentative de la demande.

L'intersection de ces deux courbes au point *p*, signifie que, par suite de la divergence des intérêts, il ne peut y avoir échange au-delà. Mais, alors que dans le cas précédent, les points O et *p* étaient de première importance, ils sont pour nous, maintenant, d'un intérêt très réduit.

Ce qui est capital ici, c'est la recherche du revenu maximum. Or, le point de revenu maximum pour la demande est C, puisqu'il lui permet de tirer le meilleur parti de l'offre présente, le rapport $\frac{c\,d}{c\,f}$ étant poussé à sa plus grande valeur. De même le point optimum pour l'offre, se trouve fixé en *h*, puisqu'en ce lieu, l'offre contracte avec la demande dans les meilleures conditions, le rapport $\frac{l\,h}{h\,i}$ étant au maximum.

Ces points maxima constituent par le fait même les points-limite du marché, déterminant l'espace à l'intérieur duquel se fixera le prix.

b) *Monopole unilatéral*

Comme dans l'hypothèse du monopole bilatéral, l'offre laisse jouer ici la demande dans son intérêt. Mais à la différence de ce qui se passait plus haut, l'offre règlemente la demande, la limite, s'il est nécessaire, aussitôt que la réalisation de son revenu maximum se trouve compromis.

Nous savons, en effet, que bien souvent l'intérêt du consommateur est en opposition avec celui du monopoleur. L'examen du monopole bilatéral portant sur objets multiples, nous a montré l'existence de ces deux prix à revenu maximum qui constituait alors les limites du marché. Mais dans cette hypothèse, il y avait possibilité pour la demande de « marchander » et de composer avec l'offre; cette dernière agit ici dans la maîtrise de son indépendance, imposant sa loi à la demande.

(1) On suppose ici que la somme de monnaie dont dispose la demande est une quantité déterminée (hypothèse statique).

Géométriquement, un seul point-limite subsiste, *h*, pour lequel le revenu du monopoleur est maximum (*fig. 21*).

Nous pouvons donc constater ici avec l'apparition de l'élément objectif « quantité », un nouveau resserrement des limites du marché, avec un accroissement de pouvoir assez considérable de l'offre.

Mais ce facteur « quantité » a le mérite de mettre en lumière, d'autre part, l'influence que peut exercer *l'esprit du monopoleur* sur la détermination du prix.

Si, dans les études entreprises sur le terrain de la liberté économique, il importe d'envisager toutes les hypothèses possibles, au point de vue dispositions psychologiques des concurrents (1), combien plus capital apparaît ce même souci en matière monopolistique puisque le monopoleur est l'échangeur qui « se livre à des manœuvres pour changer les prix du marché (2) » ou tout au moins, le maître du marché, capable d'agir selon ses dispositions dans tel ou tel sens qu'il lui plaira de choisir.

Or les deux préoccupations principales qui peuvent présider aux entreprises monopolistiques sont : la préoccupation économique et la préoccupation sociale.

Nous n'avons envisagé jusqu'à maintenant que *l'esprit économique*, c'est-à-dire celui qui ne cherche que la réalisation du plus grand revenu. L'examen du monopole portant sur un objet unique ou du monopole bilatéral, relatif à une pluralité de biens économiques, ne nous permettait pas autre chose.

Le monopole unilatéral, concernant une pluralité de biens, au contraire, nous a laissé apercevoir le deuxième aspect: *l'esprit social*. A la différence du précédent, celui-ci cherche à réaliser la plus grande production, à satisfaire le plus grand nombre de consommateurs, de façon à accroître le bien-être général et à rendre maximum le bénéfice et du producteur et du consommateur. Et c'est dans la situation d'échange — monopole unilatéral — que ce principe est le plus apparent.

A Dupuit revient la gloire d'avoir établi de façon nette le critérium de l'utilité sociale et insisté sur la nécessité de tenir compte du bénéfice des consommateurs. Il a su nous montrer, en effet, l'opposition flagrante existant entre l'esprit social et l'esprit économique, tant au point de vue de *l'élévation du prix*, que des *quantités de marchandises* produites sur le marché. Les faits relatifs aux marchés du camphre et du diamant, aux exploitations municipales et aux chemins de fer (tous, monopoles unilatéraux) nous ont rendu tangibles par ailleurs ces principes théoriques.

Tels sont les principaux cas statiques que nous avions à étudier.

a) Leur premier mérite, c'est de rendre manifeste *la variété des combinaisons de l'offre et de la demande.*

Le monopole bilatéral — à objets uniques ou multiples — nous a fait assister à la recherche de l'équilibre, que l'on pourrait qualifier essentiellement de psychologique, de l'offre et de la demande, les deux luttant *de pair* pour bénéficier de la marge de marchandage où le prix peut se fixer indifféremment.

Dans le monopole unilatéral, à objet unique, nous avons relevé la prédominance très nette de la demande sur l'offre, tandis que dans la même situation d'échange portant sur des objets multiples, l'offre reprenait en main le pouvoir qui lui avait échappé.

b) Ils nous ont permis, en second lieu, d'apprécier toute *l'importance de l'élément « quantité »*.

Il nous a été donné en effet, de constater, d'une part, une réduction considérable (monopole bilatéral) et même la disparition complète (monopole unila-

(1) Simiand, *Méthode positive en Science Economique*, p. 13.
(2) Pareto *Cours* nº 46.

téral) de la marge « d'indifférence », d'incertitude aussi, avec l'introduction dans les données de l'échange, de ce nouvel élément. La quantité, la masse, semble donc jouer un rôle éminemment pondérateur et apparaît comme un véritable facteur d'équilibre.

D'autre part, nous avons relevé l'existence d'une relation certaine entre l'élément production ou quantité et le degré d'influence de l'offre dans la détermination du prix. L'observation des faits nous l'a fait toucher du doigt (cf. conclusions du ch. 2, deuxième partie). L'exposé logique de ces différentes situations d'échange l'a nettement mis en valeur. La comparaison entre les deux cas de monopole unilatéral (objet unique et objets multiples), en est l'application la plus précise.

Enfin nous avons vu que l'offre employait ce pouvoir, cette influence sur le prix, non pas toujours dans un esprit de lucre personnel mais parfois dans un esprit social bienfaisant, tendant à la réalisation de la plus grande utilité totale.

Ce dernier fait nous montre que si les conditions objectives, matérielles, sont susceptibles de modifier l'équilibre psychologique de l'offre et de la demande, l'élément psychologique, lui-même, reste susceptible de varier et d'agir à son tour sur les conditions matérielles, modifiant à nouveau les positions respectives des échangistes. Tant il est vrai qu'il ne peut s'agir d'attribuer une fois pour toutes, à l'offre et à la demande, un rôle déterminé. L'examen de la seconde partie de notre exposé ne va d'ailleurs que corroborer cette affirmation.

B. — ÉTUDE AU POINT DE VUE DYNAMIQUE

L'étude précédente nous a montré, dans les diverses positions d'échange monopolistique, le jeu psychologique de l'offre et de la demande, en même temps que les perturbations provoquées par l'apparition de l'élément « quantité ». Voyons maintenant les répercussions sur ces données, du développement de la vie économique elle-même.

Ces répercussions multiples agissent aussi bien sur l'offre que sur la demande. Etudions donc successivement ces deux points.

I. — Étude des éléments dynamiques, relatifs a l'offre.

Ces éléments nouveaux ne contredisent pas les lois de l'offre antérieurement déterminées. Ils ne font qu'en adjoindre d'autres, capables de modifier de façon très appréciable la situation d'échange.

I. — Le prix de revient constitue, à n'en pas douter, le premier des éléments à signaler. C'est peut-être là l'élément objectif le plus impérieux pour l'offre. Nous ne voulons pas dire que l'offre sera obligée de fixer son prix au niveau du coût de production : la concurrence seule pourrait l'y obliger. Mais cet élément va provoquer de sérieux déplacements du prix, variables d'ailleurs suivant son jeu même.

C'est que le prix de revient, si l'on envisage la production sur un temps quelque peu étendu, présente des aspects très divers.

Parfois il reste proportionnel à la quantité de biens économiques produite (*production à rendement proportionnel*). Parfois il s'accroît pour chaque unité de bien, à mesure que la production s'élève (*rendement décroissant*). Enfin dans certaines circonstances, il diminue à mesure que les quantités produites deviennent plus considérables (*rendement croissant*).

L'apparition de frais proportionnels au montant de la production, détermine une élévation du prix de vente et une réduction de débit. Quant à la production à rendement décroissant, elle tend plus nettement encore à l'élévation du prix monopolistique (cf. supra p. 54).

Mais l'hypothèse la plus importante demeure celle de la production à rendement croissant. Son domaine d'application est très étendu, tout d'abord, puisque s'y rencontrent non seulement les exploitations ferroviaires mais encore toute la grande industrie (trusts et cartels). Et son influence, d'autre part, est des plus manifestes.

Nous avons vu, en de tels cas, le prix monopolistique se rapprocher considérablement du prix de revient (supra, conclusions p. 137). Nous avons constaté que ces prix descendaient même parfois, au-dessous du coût de production total, jusqu'au niveau du coût partiel (coût direct de la marchandise sans adjonction de frais généraux), par suite de l'élimination presque complète de l'influence des frais constants.

La demande très extensible a été, sans doute, la condition fondamentale de la politique de prix de ces grands organismes de production mais ces larges masses de consommateurs n'ont pu être atteintes que grâce à la possibilité technique d'arriver avec une production considérable à un coût de production très réduit. Le coût a donc joué, dans la fixation de ce prix, un rôle très important.

Il faut d'ailleurs comprendre les termes *rendements croissant et décroissant* dans le sens le plus large. Ces deux qualités peuvent en effet dériver non seulement de la nature des choses mais aussi de la liaison d'une production à une autre. On se trouve en réalité bien souvent en face de productions dont la solidarité crée une des caractéristiques sus-indiquées : soit que ces productions soient complémentaires, l'une étant rendue moins dispendieuse par l'accroissement de l'autre, soit qu'elles prennent le caractère de productions rivales, l'une devenant plus onéreuse à mesure que l'autre s'amplifie. Et il ne saurait s'agir de faire abstraction de ces situations, sous prétexte que la décroissance ou la croissance du coût ne sont qu'indirectes (1).

Mais ce rôle, joué par le coût dans la détermination du prix, n'existe pas seulement lorsqu'il s'agit de la recherche exclusive du revenu maximum, et le rendement croissant ou décroissant est une condition qui s'impose au *monopoleur social* aussi bien sinon plus qu'à l'autre.

La considération du coût intervient, en effet, au premier plan en cette matière où le monopoleur ne cherche qu'à obtenir le maximum d'utilité générale. Car il atteindra ce maximum en abaissant le prix jusqu'au niveau du prix de revient.

Mais la question qui peut se poser ici, c'est de savoir précisément si le prix de revient constitue bien la *limite inférieure nécessaire* au-dessous de laquelle il serait nuisible de descendre.

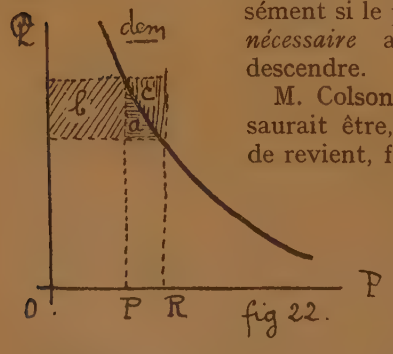


fig 22.

M. Colson le proclame hautement. Le prix de vente ne saurait être, tous intérêts bien compris, inférieur au prix de revient, faute de quoi le bénéfice total subirait une perte effective.

Si, en effet, comme nous l'avons vu plus haut, OR est le prix de revient et OP le prix de vente effectif, la rente des acheteurs sera représentée par *a*. Elle croîtra donc avec une baisse du prix de vente, mais la perte de l'Etat (triangle curviligne *c*) croît plus vite. Le bénéfice total *a-c*, loin de s'élever, décroît donc quand on veut développer la consommation par une vente à perte.

(1) Cf. Edgeworth. *La teoria pura del monopolio. Giornale degli Economisti*, 1897, p. 411.

Telle est la thèse. Malgré toute l'autorité qui s'attache au nom de M. Colson, il ne nous semble pas qu'il ait eu ici une vue complète des choses. En effet, au prix OP correspond, par rapport au prix OR, un accroissement de consommation de valeur égale à $b+a$.

Sans doute, a, seul représente le bénéfice de consommation mais cette extension totale de la consommation, abstraction faite du bénéfice, a, peut constituer et constitue en fait souvent un véritable *bien social*. Car étant sur un terrain social, il ne s'agit pas d'envisager le problème à un point de vue exclusivement économique.

Le fait, par exemple, qu'un prix inférieur permet à un plus grand nombre de familles de substituer la lampe électrique à la lampe à pétrole, constitue un véritable bienfait social, même pour ceux des nouveaux consommateurs vis-à-vis desquels l'utilité du bien acquis s'équilibre exactement avec l'utilité de la monnaie donnée en échange, c'est-à-dire pour lesquels le bénéfice de consommation est nul.

Il est même possible d'aller plus loin dans cette voie, par suite de la solidarité qui unit entre elles toutes les œuvres sociales. Si l'accroissement de consommation dont le bénéfice purement économique est nul, selon M. Colson, se traduit par un mieux-être social, par une élévation bienfaisante du « standard of live », il se peut que certaines œuvres sociales, nécessaires auparavant, deviennent alors sans but et puissent disparaître, entraînant des réductions de dépenses appréciables (1). Pourrait-on dire, dans ce cas, que cette consommation accrue n'ait aucune utilité économique?

Nous repoussons donc les conclusions de M. Colson qui, par suite de la séparation brutale, établie entre le domaine économique et le domaine social, nous semblent par trop unilatérales et paraissent ne correspondre que très imparfaitement à la réalité complète.

De limite inférieure, il ne saurait en être fixé *a priori*. Tout ce que l'on peut dire, c'est qu'à partir du moment où le prix de vente devient inférieur au prix de revient, une étude serrée des faits concrets et de la situation créée s'impose; à la suite de quoi, une solution s'inspirant de toutes considérations économiques et sociales, pourra être prise. Le coût de production conserve cependant, malgré tout, une influence primordiale sur le prix.

Il est évident qu'il ne s'agira dans ces circonstances que de tâtonnements et que les erreurs pourront avec facilité se glisser en ces matières, par suite de la médiocrité des renseignements statistiques dont il est possible, au point de vue social, de faire usage (2). Mais n'est-ce pas à ce relatif que nous sommes le plus souvent condamnés?

II. — De ce premier élément, il est logique d'en rapprocher un deuxième dont l'action sur le coût de production se répercute en définitive sur le prix: nous voulons parler de L'IMPOT. Il faut dire d'ailleurs que les formes de l'impôt (constant, proportionnel à la production, croissant ou décroissant suivant la quantité débitée) rappellent étrangement la physionomie même du prix de revient. Aussi l'incidence de l'impôt sur le prix joue-t-elle de façon identique.

Alors que l'impôt fixe, en effet, ou proportionnel au revenu net du monopoleur n'a aucune influence directe sur le prix de la marchandise ni sur la quantité produite, la taxe perçue sur chaque unité du produit provoque, au contraire, un renchérissement de la denrée, avec une décroissance de consommation et de production.

(1) Cf. Sur ce point BOUVIER, *Les régies municipales*, chap. III.
(2) Cf. supra, les doléances de MARSHALL, p. 37.

Avec une demande AB, par exemple, le monopoleur fixera son prix à O*p*, correspondant à la quantité O*q*.

Il est évident que si l'impôt prélève la part O*stq* sur le bénéfice total O*q* TR (RP étant le prix de revient) le prix de vente, *p*, ne sera nullement modifié.

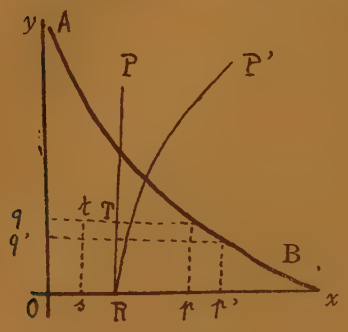


fig 23

Il en sera tout autrement avec un impôt proportionnel à la quantité écoulée, car le même prix, *p*, correspondra à un bénéfice réduit et le nouveau prix optimum se fixera en *p'*, eu égard au nouveau coût de production RP'.

Si les faits ne laissent qu'avec grand peine apercevoir les conséquences de l'impôt sur les prix, il nous semble que les observations faites relativement au coût de production, quant à sa nature et à son jeu, sont susceptibles de nous apporter les éclaircissements nécessaires.

III. — Jusque là, nous n'avons envisagé que l'hypothèse de l'offre d'un seul bien économique. Or il peut se faire que ce bien soit lié dans sa production à un autre article, en ce sens que l'un ne saurait être produit sans l'autre. Les exemples les plus fameux sont fournis par le gaz et la houille, la viande et la peau d'animaux domestiques. L'OFFRE EST ALORS QUALIFIÉE DE CONJOINTE.

Sans doute, il est rare que les deux articles soient d'égale importance. En général, il y a toujours un article principal et un secondaire. Mais il arrive bien souvent que la différence de valeur reste, malgré tout, assez peu élevée et que tel article, dit principal, devient secondaire a certains moments ou dans certains pays. On a considéré généralement, par exemple, en Europe, la peau de l'animal domestique (bœuf), comme secondaire par rapport à la viande; il n'empêche qu'en Argentine ce fut pendant longtemps la viande qui constitua l'accessoire.

Or la production des deux articles, étant nécessairement solidaire, leurs prix respectifs réagissent l'un sur l'autre.

Si le producteur détient le monopole des deux biens, il cherchera alors à connaître le plus exactement possible l'importance du premier marché par rapport au second, et les réactions des demandes quant au prix; à la suite de quoi, il lui sera possible de combiner les deux débouchés, pour l'obtention du revenu total maximum.

Si l'un des deux articles lui échappe, son prix ne perd point, par le fait même, toute influence sur celui de l'article monopolisé, surtout si le marché du premier est considérable en étendue et en valeur. Mais cette influence demeure toujours incertaine, puisque la concurrence peut sur ce point ruiner les essais de saine limitation de production; et la solidarité entre ces deux prix sera, de façon générale, beaucoup plus lâche.

IV. — L'examen de ce cas nous rappelle qu'il n'y a rien de complètement isolé dans le monde. Un des grands principes économiques est, en effet, celui de la solidarité, dont un des effets les plus intéressants pour nous est la limitation apportée aux pouvoirs économiques et sociaux, qui, au premier abord, paraissent absolus.

Nous l'avons déjà soupçonné dans l'étude précédente des éléments déterminants du prix. Il nous reste à en voir maintenant, avec LA CONCURRENCE POTENTIELLE, une des manifestations les plus claires, car il n'est pour ainsi dire aucune situation industrielle ou commerciale, si fortement organisée soit-elle au point de vue de la monopolisation du marché, qui ne trouve sur ce point une limite naturelle.

La concurrence potentielle peut se définir : une possibilité d'apparition sur le marché, à un certain niveau de prix, de produits venant en concurrence avec les marchandises, antérieurement objet unique de monopole.

Il suffit de se référer à la théorie du prix et bénéfices marginaux, pour saisir immédiatement la nature et la portée de ce phénomène. A moins de se trouver en effet sur le domaine des matières premières à quantités limitées ou sur le domaine de concessions administratives sur lesquelles l'extension de production ne peut se faire librement, à un certain étiage de prix, naît pour de nouveaux producteurs, qui jusque là s'étaient trouvés en marge du marché, la possibilité d'entrer en lice et de produire avec l'espoir de réaliser un bénéfice suffisant.

Les limites réelles de jeu de cet élément sont, par ce fait, très variables car la détermination de ce bénéfice minimum éventuel est fonction d'une multiplicité de conditions, comme la puissance financière et politique du monopole, la valeur des capitaux risqués par le concurrent. Le problème est d'autant plus délicat à résoudre que ces limites mêmes participent le plus souvent du caractère dynamique.

Il y a donc là une limitation très réelle des exigences possibles du monopoleur et une véritable composante du prix.

On rapproche souvent de la concurrence potentielle, LA CONCURRENCE RÉSIDUELLE celle résultant du fait qu'une partie du marché (20 % par exemple) échappe effectivement à l'emprise du monopole.

En réalité, quoique cette dernière constitue un fait acquis, alors que la première ne représente qu'une possibilité, quoiqu'il y ait différence profonde dans leur établissement respectif, il y a, entre elles deux, similitude de conséquences. La pression sur le monopoleur se fait, en effet, dans les deux cas, par l'apparition d'une production nouvelle ou majorée qui l'empêche de dépasser un certain niveau de prix. Et cela suffit pour qu'il soit rationnel de fixer sur le même plan ces deux modalités de la concurrence.

Ainsi donc, à côté des lois psychologiques de l'offre, en existe toute une série d'autres, reliées étroitement aux conditions mêmes de la production, au milieu économique dont elles dérivent. Elles montrent les servitudes, multiples et d'ordres divers, qui s'imposent à l'offre dont le pouvoir n'est pas aussi arbitraire ni aussi facile à manier qu'on a bien voulu souvent le prétendre.

II. — ÉTUDE DES ÉLÉMENTS DYNAMIQUES RELATIFS A LA DEMANDE

Dans notre étude antérieure, nous avons toujours considéré la demande comme présentement déterminée. Nous l'avons isolée en quelque sorte du milieu économique, pour mieux en faire apparaître les éléments. Il s'agit maintenant de la rattacher à ce domaine général, de l'intégrer à la vie économique.

I. — De même que l'examen de la production, envisagée sur une période d'une certaine durée, a mis en valeur l'influence de l'élément coût sur la politique de l'offre, de même la demande conçue de façon identique, est capable de modifier assez largement les idées précédemment déterminées.

C'est qu'en effet, lorsque l'offre étudie la demande et ses possibilités de paiement, il arrive, en maintes circonstances sinon presque toujours, que ce n'est pas seulement la demande présente qui est prise en considération, mais aussi la *demande future*.

Notre enquête nous a même permis de voir de nombreux cas où la demande future prend très nettement le pas sur la première, où l'escompte des revenus futurs est l'élément essentiel de la détermination du prix présent (supra p. 100 et 138).

Cet élément, comme nous l'avons déjà noté, peut être d'ailleurs plus ou moins considérable, d'après l'étendue de la période envisagée. Dans son calcul, le monopoleur se réfère plutôt à des périodes relativement restreintes, s'en tenant pour le reste à de simples appréciations toujours sujettes à erreur. Mais ce que l'on peut proclamer de façon certaine, c'est l'influence largement stabilisatrice de cet élément : la comparaison des monopoles permanents et temporaires en est l'illustration la plus nette (supra pp. 49, 91, 129). Et il suffit de se souvenir que le but visé par le monopoleur dans le cas d'un monopole de longue durée est le maintien d'une consommation, sinon grandissante du moins constante, donc l'absence de réaction vive de sa part, pour comprendre immédiatement le fondement rationnel de ce principe.

L'influence de ce futur ainsi mise à jour, dans l'hypothèse monopolistique, si elle devient moins nette dans l'état de concurrence, conserve cependant toute son importance. Et si, par l'étude *logique* du prix, on avait eu ainsi l'attention attirée sur ce fait, on n'aurait pas commis ces erreurs foncières sur le prix et la valeur, que l'histoire économique a dû enregistrer (1).

A cette notion de futur, se rattache intimement celle d'*habitude* dont le rôle n'est pas moins considérable. Les monopoleurs habiles ont toujours su tirer le plus grand profit du jeu de cet élément social, se basant sur cette observation indiscutable qu'un fait nouveau tend inévitablement à modifier l'état des esprits et, dans un temps plus ou moins long, aura à se déployer dans un milieu autre que celui dans lequel il est apparu (2). Les fermiers, dont nous entretient Condorcet dans un de ses écrits, avaient parfaitement compris ce fait, eux qui distribuaient gratis au peuple du tabac, pour lui vendre à prix d'or la denrée privilégiée, lorsqu'il ne pouvait plus s'en passer.

L'habitude apparaît donc ainsi comme un élément pondérateur et stabilisateur de première importance.

II. — Si l'offre peut et doit souvent tenir compte de la demande présente et future (pluralité de demandes dans le temps), elle de même peut avoir à répondre aux besoins d'une PLURALITÉ DE MARCHÉS (pluralité de demandes dans l'espace).

Normalement, on n'envisage que l'hypothèse d'un seul marché. Mais il peut arriver que les quantités débitées se répartissent à travers des pays, constituant en quelque sorte des compartiments isolés. Le débouché intérieur, par exemple, peut être complètement indépendant, par la distance et un régime douanier approprié, du débouché extérieur. Il y a dès lors marchés multiples.

Or le monopoleur doit tenir compte de cet élément nouveau pour la détermination de son prix, son revenu maximum, comme l'a démontré Barone et comme les faits l'ont illustré (supra pp. 44, 45 et 136), se calculant d'après la répartition de la quantité à écouler sur ces marchés et les capacités de paiement de ces consommateurs.

Il est à remarquer que ces multiples débouchés sont rarement tous monopolisés. Le plus souvent, c'est le marché intérieur qui est objet de monopole, tandis que le débouché extérieur reste soumis à la concurrence. Ce débouché alors joue le rôle de soupape, absorbant l'excédent de la production sur la consommation intérieure (3). Et la conséquence de cette situation sera l'établissement d'un prix

---

(1) Cf. LAVERGNE, *La théorie des marchés économiques*, Paris, 1910, p. 50 et s.

(2) Ces modifications, par le temps, des réalités psychologiques, doivent être un souci constant pour le véritable sociologue. Cf. P. BUREAU, *Introduction à la Méthode Sociologique*, p. 176.

(3) Nous rappelons, en effet, que l'origine de cette situation réside dans la nécessité, notamment pour la grande industrie, de maintenir la production à un certain étiage en quantité, de façon à bénéficier d'un coût très réduit.

qui permettra, par sa modicité, d'écouler toute la quantité d'objets nécessaire. La différence existant entre prix intérieur et prix extérieur, dans le cas de deux marchés monopolisés, différence dont l'origine remonte à la variété du pouvoir d'achat des consommateurs, se trouve donc ici encore plus accentuée.

Nous voyons donc par là, combien l'étude de ce nouvel élément, relatif au jeu de la demande, se rapproche du sujet ci-dessus traité de l'offre conjointe.

III. — La concurrence potentielle, à son tour, retrouve du côté de la demande son équivalent. Nous voulons parler de LA SUBSTITUTION dont la source, c'est-à-dire la solidarité des divers éléments de la vie économique, est en effet la même et les conséquences, relatives au problème du prix monopolistique, non moins considérables.

Nous dirions même volontiers que ces conséquences sont plus importantes, car s'il peut arriver que l'élément « concurrence potentielle » fasse absence, il est plus rare, semble-t-il, que du côté de la demande semblable carence se manifeste. Il est rare en effet qu'un besoin ne puisse être assouvi que par une espèce unique de produits. Normalement, le consommateur aura à sa disposition une grande quantité de biens interchangeables, susceptibles de répondre à ses désirs.

Or ce fait est, pour nous, digne de remarque car le prix se détermine par le jeu de la solidarité qui s'établit entre les utilités finales de ces différents biens, d'après le prix de l'unité du prix supplétif dont l'utilité finale est la moins grande (supra p. 32). Il y aura donc là une limite importante aux pouvoirs du monopoleur. Il suffit d'ailleurs de penser à tous les progrès scientifiques, provoqués par la recherche de biens de substitution (1), à tous les échecs de monopolisation dérivant de la même cause, tel celui du célèbre Secrétan (2), aux tentatives d'établissement de groupes alliés de monopole (3), pour en saisir tout l'intérêt.

Il ne faudrait pas, cependant, en tirer immédiatement cette conclusion que par les subtituts, la demande est maîtresse des prix. De même que la concurrence potentielle, la substitution ne fixe qu'une limite supérieure qui, en deçà, laisse intacte la liberté d'action du monopoleur. Et cette limite même, n'est pas sans lacunes, car, si en matière d'objets courants (romans populaires par exemple) le substitut peut jouer de façon remarquable, dans certains cas, comme en matière d'objets d'art très recherchés, ou de produits spéciaux imposés au consommateur par les spécialistes (produits pharmaceutiques), la substitution fait à peu près complètement défaut. Enfin ce qui rend le domaine de la liberté fort étendu en dépit de cet élément, c'est que les marchandises de substitution ne peuvent être créées ou utilisées bien souvent, qu'au prix d'un sacrifice économique beaucoup plus considérable par suite de la mise en œuvre de conditions techniques plus rudimentaires, d'adaptation onéreuse pour le consommateur ou tout autre cause (4).

Si la subsitution, comme la concurrence potentielle d'ailleurs, constitue des éléments de détermination du prix de monopole si lents à se mouvoir et parfois si complexes, c'est qu'ils mettent en jeu des facteurs multiples. Et de même que

(1) Cf. par exemple, la découverte par Nicolas Leblanc, du procédé de fabrication de la soude, en partant du chlorure de sodium, acide sulfurique et calcaire, en réaction contre la monopolisation des sels de soude par l'Angleterre.

(2) On sait en effet que c'est le jeu de la substitution qui a ruiné, en grande partie, les essais de monopolisation de Secrétan en 1887-1888, sur les mines, valeurs et stocks de cuivre.

(3) Traduction de la tendance pour le monopole à s'approprier le domaine des produits ou services susceptibles de se substituer au bien ou service monopolisés. Cf. R. ELY, *op cit.*, p. 134; Cf. au sujet de la défense menée par les chemins de fer contre les transports automobiles, *Chronique des Transports*, 10 juin, 10 déc. 1925, 10 janvier, 25 janvier, 10 mai 1926.

(4) Cf. *American Economic Review*, décembre 1921; article de TUGWELL.

toutes les puissances vitales s'unissent pour chasser un parasite du corps humain, de même ici le producteur et le consommateur s'ingénient à trouver dans le domaine psychologique, économique sur lequel ils ont pouvoir d'action, les moyens capables de sauver leurs intérêts en péril. Par ce fait seul, une union étroite s'établit entre le prix de monopole ainsi modifié et tout le milieu économique et c'est ce rapprochement, cette solidarité qui donnent à ces éléments les caractères de lenteur et de complexité sur lesquels bien souvent les auteurs n'ont jeté qu'un regard distrait autant que superficiel.

III. — Influence de la monnaie sur le prix

Le jeu de la concurrence potentielle et de la substitution vient de nous révéler une solidarité, limitée il est vrai mais réelle, entre le prix monopolistique et le milieu dans lequel il s'insère. En fixant l'attention sur la relation directe existant entre le prix lui-même (non plus seulement ses éléments) et le milieu, il est possible de faire apparaître cette *solidarité* avec un caractère encore plus accusé.

Cette solidarité dérive d'une façon générale de la nature même du prix. Le prix en effet est, comme nous l'avons vu, le rapport entre la valeur d'échange d'un bien économique et la valeur d'échange de la monnaie. La monnaie, un des deux termes du rapport, est donc capable d'influer directement sur lui. Que la quantité de numéraire en circulation s'accroisse notamment, comme nous l'avons vu en France pendant et après guerre, et l'utilité de la monnaie diminue, entraînant logiquement une hausse nominale des prix caractérisée. Dans l'étude objective des faits, nous avons constaté, précisément, qu'une large part de l'élévation des prix, à partir de 1917, dérivait de ces variations de valeur du signe monétaire.

La monnaie, d'autre part, constitue un intermédiaire général de toutes les estimations économiques, puisque c'est en cet élément que se représente le revenu personnel du consommateur. Et à ce titre, elle établit entre les prix des divers biens une étroite solidarité.

Nombreux sont en effet, nous l'avons vu, les exemples de situations où les prix monopolistiques se trouvaient intimement liés au mouvement général des affaires, soudés en quelque sorte au milieu économique dont ils épousaient tous les mouvements. Le prix de monopole se trouvait modifié alors parce que la courbe de la demande l'était d'abord, soit qu'elle prît une inflexion plus marquée, par suite d'une diminution dans la capacité d'achat, soit qu'au contraire elle se redressât, en conséquence d'une richesse plus considérable (1).

Les faits observés avec ordre nous ont même permis de découvrir les conditions de cette solidarité qui paraissent être essentiellement l'élément « quantité » et l'élément « reproduction », les prix de monopole ayant une tendance d'autant plus accentuée à s'harmoniser avec le milieu économique général, que leurs objets se vendent sur un marché plus étendu et que leur reproduction est en liaison plus intime avec les prix antérieurement fixés (supra p. 100).

Ainsi se précise peu à peu la notion de limite en matière de monopole, limite qui apparaît dès lors comme variée et multiple dans ses aspects. Vouloir la ramener à une règle unique, comme l'a tenté M. Liefmann, nous semble un essai fort hasardé.

Nous sommes loin, en tous cas, de l'arbitraire que l'on se plaît trop souvent à souligner dans le monopole. Sans doute, dans de nombreux cas, le monopoleur jouit d'une certaine liberté dans la détermination du prix optimum et dont il

(1) La représentation géométrique en serait donc des plus simples.

abuse d'ailleurs parfois. Mais cela ne contredit nullement l'existence d'éléments déterminants, susceptibles d'être connus.

Ces éléments, nous les avons découverts à la fois sur le domaine subjectif et le domaine objectif; et il nous a été donné en maintes circonstances, au cours de notre examen, de relever une symétrie nettement marquée entre les lois de l'offre et celles de la demande. Ces deux domaines ne doivent donc pas être opposés l'un à l'autre mais considérés comme essentiellement complémentaires. C'est pour avoir tracé aux concepts de « coût » et « d'utilité », des domaines d'application trop exclusifs (pour le premier, le domaine de l'offre et pour le second, celui de la demande), que l'on est resté longtemps éloigné de l'explication complète du prix.

§ 2. — LES PRIX MONOPOLISTIQUES MULTIPLES

Dès le début de cet exposé, nous avons marqué la nécessité d'étudier à part prix unique et prix multiples. Cela ne veut pas dire, sans doute, qu'il y ait entre eux opposition de nature; tous deux, en fait, dérivent de la même source qui est le pouvoir du monopoleur, les prix multiples comme le prix maximum étant inconciliables avec une situation de pure concurrence. Mais dans leur fondement économique, il y a une différence qu'il est indispensable de mettre en valeur.

Alors que le prix unique était fixé en considération surtout de la demande envisagée en tant que masse, les prix multiples ont pour base l'aspect qualitatif, subjectif de cette même demande.

Cette demande, en effet, se compose d'individus dont les appréciations, si elles constituent une masse globale prises dans leur ensemble, demeurent cependant, dans une large mesure, individuelles. Chercher par une spécialisation rationnelle à appliquer à *chaque demande*, un tarif qui s'adapte à sa propre appréciation est donc quelque chose d'éminemment naturel. Quant à cette adaptation elle-même, elle peut se faire avec un esprit économique individualiste ou social : nous en verrons plus tard les conséquences.

En ce qui concerne ces prix multiples, il est à noter tout d'abord, que les observations antérieures gardent ici toute leur valeur. Les éléments déterminants du prix, que nous avons passés successivement en revue, ont en effet leur incidence, soit sur le prix de revient (rendement croissant ou décroissant, impôt) soit sur le prix maximum (double marché, influence du futur, solidarité, concurrence potentielle et substitution). Or les prix multiples s'étagent de façon générale entre ces deux limites : le fait de modifier l'emplacement de ces bornes a donc pour conséquence logique de provoquer un remaniement de la discrimination elle-même.

Ce qu'il faut remarquer spécialement, c'est le rôle considérable qui est dévolu, en ce domaine, à l'élément social. Nous avons déjà montré que la préoccupation fondamentale du monopoleur social était d'accroître la consommation jusqu'à ce que le bénéfice global de la collectivité soit maximum. Nous avons vu, en particulier combien il était non pas impossible, mais délicat pour lui, de fixer un prix de vente inférieur au prix de revient. Or sur ce point les prix multiples peuvent lui apporter une aide efficace.

En effet, lorsque le prix est unique, il n'y a qu'une catégorie de consommateurs qui paient la marchandise à la valeur qu'ils lui attribuent; ce sont les consommateurs-limite. Tous ceux dont la capacité d'achat est supérieure — soit par suite d'un désir plus intense soit pas suite de disponibilités plus considérables — jouissent d'un bénéfice de consommation qui est pour le monopoleur une perte sèche.

Mais avec les prix multiples, dans la mesure où le monopoleur est libre d'éta-

blir ses discriminations, ses adaptations individuelles, ces bénéfices disparaissent et se transforment en revenu pour le monopoleur. Si celui-ci est alors guidé par l'intérêt social, il lui est possible d'utiliser ce supplément de ressources en établissant des prix de base plus humbles, nettement inférieurs au coût de production, afin de permettre à de nouvelles couches de consommateurs d'avoir accès au marché dont ils étaient jusqu'alors tenus éloignés, par suite de leur trop faible capacité d'achat. Il lui suffit, en effet, que s'équilibre le résultat global de l'entreprise, par la combinaison des bénéfices tirés des prix multiples supérieurs au prix de revient et des pertes issues de prix inférieurs au coût de production. Une perte, comme nous l'avons vu, peut même parfaitement se concilier avec l'intérêt social, largement compris.

Nous avons ci-dessus rappelé l'influence que continuait d'exercer, sur ce terrain, la solidarité. Mais à côté de cette influence générale, il en est une particulière qu'il ne faut pas omettre de signaler. Ces prix multiples sont plus complexes, en effet, qu'ils ne le paraissent à prime abord : il suffit de se référer à toutes les tractations nécessitées pour l'établissement de tarifs de chemin de fer, pour en être persuadé.

C'est que, non seulement, il est fort délicat de sérier la demande comme il convient, mais aussi qu'entre ces différents prix établis, il existe souvent une *solidarité* qui en fait un tout aux différentes parties étroitement liées (supra, pp. 105 note, 123). En modifier une, c'est en même temps, modifier tout l'ensemble par suite des répercussions qui en dérivent : les chemins de fer nous en donnent un exemple des plus typiques (supra p. 123). Tant il est vrai que dans le domaine économique et social, tout se trouve intimement uni et que faire fi de toutes ces attaches, est modifier une réalité que l'on voudrait simple mais qui ne l'est qu'en apparence.

***

Tel est l'exposé d'ensemble que nous croyons pouvoir présenter relativement à la détermination du prix monopolistique.

Cette étude laisse apparaître des lacunes et des imperfections, provenant notamment d'une investigation qui, bien que large, est encore trop limitée.

Elle n'est pas cependant sans posséder quelque avantage.

1° *Elle synthétise, tout d'abord, les diverses doctrines dont nous avons étudié, en détail, les manifestations successives, au cours de notre* Première Partie.

2° *Elle représente, en second lieu, un essai de construction essentiellement expérimental. A la différence de la plupart des études antérieures, celle-ci reste fondée, dans la plus large mesure, en effet, sur l'étude minutieuse des faits auxquels nous avons appliqué la méthode capable, par excellence, de découvrir des vérités nouvelles : la méthode expérimentale.*

Ce sont là les deux points sur lesquels nous croyons avoir fait œuvre utile et nouvelle. Ils sont suffisamment importants pour que nous puissions considérer nos efforts de recherche et d'analyse comme largement récompensés.

OBSERVATIONS GÉNÉRALES

I. — Les Discriminations nécessaires dans le Domaine Monopolistique

Si l'on repasse en esprit tout ce que nous venons d'exposer, il paraît de suite indispensable de procéder à certaines discriminations parmi les monopoles; faute de quoi, les erreurs économiques les plus funestes pourraient être commises.

Nous n'avons pas la prétention d'établir ici une nouvelle classification des monopoles. R. Ely dans son ouvrage *Monopolies and trusts* (p. 40 à 89) en a envisagé un nombre suffisamment considérable pour qu'il nous soit donné de ne pas y revenir.

Il ne s'agit pas, en fait, de critiquer les classifications faites par les auteurs et d'en proposer une, comme seule correspondant à la vérité. Ce serait une idée parfaitement erronée, car de même que la définition, la classification n'offre qu'une valeur indicative. S'il est vrai qu'il n'y ait pas, à proprement parler, de catégorie des connaissances de l'esprit humain, cette affirmation prend un caractère encore plus accentué en matière de monopoles; il n'y a peut-être pas un seul monopole, en effet, qui ne puisse être indifféremment rangé dans plusieurs classes.

Nous ne ferons donc qu'attirer l'attention sur certains aspects du monopole dont *la distinction nous semble absolument nécessaire pour la compréhension des politiques suivies et des prix appliqués.*

a) Il faut séparer, tout d'abord, très nettement *monopoles permanents et monopoles temporaires.* Ils peuvent sans doute se rattacher au même objet, bénéficier à la même personne, et cependant les résultats — nous voulons dire les prix — seront dans les deux cas très différents. Le fait d'envisager un long espace de temps, de faire entrer en ligne de compte à côté des débouchés actuels les débouchés futurs, a, en effet, nous l'avons montré, une influence de pondération très marquée. N'y a-t-il pas des auteurs qui voudraient asseoir la politique de défense contre les trusts sur une telle observation, soutenant que la meilleure méthode pour sauvegarder les intérêts du public, est de faire disparaître toutes ces entraves qui transforment les monopoles permanents en monopoles temporaires à tarifs élevés (supra p. 49). Les faits nous démontrent, en réalité, dans le domaine des monopoles privés par exemple, que les monopoles temporaires s'accompagnent de hausses considérables, prodigieuses parfois, alors qu'avec les monopoles de longue durée, on se trouve le plus souvent en présence de prix peu élevés, en certains cas même minimes.

b) La distinction du *monopole* et du *quasi-monopole* doit être, en second lieu, nettement établie. Cela n'implique pas une différence d'essence entre ces deux catégories, mais les conditions dans lesquelles elles se meuvent sont tellement dissemblables qu'il est bon de fixer le regard sur elles.

Dans le quasi-monopole, en effet, à la différence du monopole proprement dit où la recherche du prix maximum, si complexe soit-elle, peut se faire cependant sans grand encombre, le monopoleur voit sa volonté, sa liberté fortement comprimées par l'existence de substituts parfois très proches, d'une concurrence potentielle ou résiduelle menaçantes. Il est dès lors obligé d'employer sa force économique,

non plus à la réalisation du prix maximum immédiat mais à la réalisation d'un bénéfice maximum au moyen de débouchés immenses. Il est à noter d'ailleurs qu'au moment où il devient incapable de satisfaire par lui-même cette demande, souvent très dynamique, le monopole lui échappe alors des mains.

La compréhension de telles nécessités économiques a été la base la plus solide de ces grands monopoles modernes dont les prix modestes, très difficiles, dans la majorité des cas, à distinguer de prix de concurrence, désorientent un peu ceux qui ne voient dans le monopole qu'une catégorie économique tout anormale.

c) A la discrimination précédente se rattache celle des monopoles portant *sur biens uniques, multiples, non reproductibles et reproductibles.* L'élément *quantité* et l'élément *reproduction* jouent un tel rôle au point de vue de la stabilisation des prix, de la solidarité de ces prix de monopole avec le milieu économique dans son ensemble, qu'il ne peut s'agir de mettre indifféremment sur le même plan ces trois sortes de monopoles.

d) Enfin, les explications, ci-dessus fournies, nous obligent à séparer de façon catégorique, *monopole économique* et *monopole social.* Leur inspiration, leurs tendances si différentes, se traduisent, en effet, par des prix qui n'ont souvent entre eux qu'une ressemblance très lointaine.

Nous n'irons pas cependant jusqu'à dire que les prix dans les deux hypothèses sont complètement incomparables. Il peut se faire que, sous la pression des éléments économiques, le maximum de profit pour le monopoleur individualiste coïncide avec un prix très réduit et une production très large, et que, d'autre part, le prix fixé par le monopoleur social, égal au prix de revient, soit relativement élevé par suite des frais supplémentaires, des déchets résultant d'une administration collective d'Etat. Ces rapprochements, si fréquents, ne sont nullement faits pour nous étonner mais corroborent singulièrement même ce que nous disions, en général, de la valeur des classifications (1).

Sous ces réserves, toutefois, de semblables distinctions nous semblent intéressantes et utiles à maintenir.

II. — La Comparaison des Prix de Monopole et des Prix de Concurrence est-elle possible, est-elle utile?

Avec les explications précédentes, il est facile de comprendre pourquoi il est si délicat d'établir des comparaisons entre prix de monopole et prix de concurrence. La variété des prix est si grande que de chercher à rapprocher de tels éléments semble parfaitement vain.

a) Nous avons rencontré tout d'abord, pour les *objets uniques*, des prix monopolistiques dont les taux vraiment élevés ne sauraient supporter aucune comparaison avec ceux des prix de concurrence. Le rappel des prix atteints par la même œuvre de Molière (*Sganarelle ou le cocu imaginaire*), successivement dans les deux cas de monopole et de concurrence, suffira largement à illustrer notre affirmation. En 1923 (21-22 mai) la vente Pelay mettait sur le marché un exemplaire quasi unique de cette première édition que l'auteur avait fait saisir : le prix atteignait 22,000 fr., alors qu'un bel exemplaire de la même pièce, dans une reliure de Capé, mais provenant de l'édition normale de 1662, le 18 juin 1923, restait à 95 fr.

(1) Il est à noter d'autre part qu'il arrive fréquemment que le point de vue social se trouve mêlé aux préoccupations économiques, dans les faits concrets, cf. supra, pp. 112, 124.

b) A côté de ces cas-limite, on rencontre en second lieu des monopoles où la différence des prix dans les deux hypothèses, pour être plus restreinte, n'en est pas moins largement sensible : c'est le cas des *monopoles fiscaux, monopoles temporaires de spéculation* et *monopoles portant sur objets à quantités limitées.* Il est incontesté que dans de semblables conditions, les prix, quoique stabilisés par rapport aux précédents, demeurent élevés, l'emportant de façon très marquée sur les prix de concurrence (1).

c) Il est enfin une troisième série de prix de monopole qui, sous l'empire des circonstances économiques (quantité, durée, substituts, concurrence potentielle), se rapprochent considérablement des prix de concurrence; et c'est à leur sujet que s'élève la controverse célèbre de savoir si ces derniers sont inférieurs aux prix de monopole.

A vrai dire, il arrive souvent — comme en bien d'autres matières — que l'on parle de prix de monopole sans préciser davantage de quels espèces de monopoles il s'agit. Et dès lors, après avoir constaté la supériorité des prix en quelques situations monopolistiques caractérisées, on en arrive à l'énoncé de principes généraux, à des déclarations universelles, sans se soucier de savoir si la même loi peut régir ces domaines si différents. En réalité, un problème économique ne peut s'étudier qu'après en avoir précisé, avec soin, les conditions.

Ces réserves faites, comment répondre à la question ? En général, on a peu hésité et, *dogmatiquement,* on a proclamé les prix de monopole de beaucoup supérieurs aux prix de concurrence.

Il faut avouer, au demeurant, qu'il n'y aurait rien là de particulièrement illogique; car ce qui prédomine dans le monopole économique, c'est la tendance au plus grand revenu. Or cette tendance est loin, par elle-même, de conduire à l'établissement du plus bas prix. « *Il y a dans le Monopole,* remarquait très justement Cournot, *un principe de désaccord entre l'intérêt particulier et l'intérêt général* » (2), et c'est en vérité sur ce principe qu'*a priori* il est possible de s'appuyer, pour déclarer que les prix monopolistiques se trouvent plus élevés que les prix de concurrence.

Deux remarques cependant s'imposent ici. Quand on veut comparer des prix, tout d'abord, comme il s'agit de prix réels, loin de rester dans le domaine de l'exposé abstrait il est absolument nécessaire d'examiner le monde concret des faits. Or rien ne dit que dans la concurrence telle que la vie la fait, c'est-à-dire instable, diminuée, ce principe de désaccord disparaisse pour faire place à une harmonie parfaite. Entre ces deux situations, les différences, si elles demeurent, dans les faits perdent grandement de leur acuité.

En second lieu, on proclame trop facilement que la concurrence assure le prix minimum. S'il en est ainsi de façon générale, il est certain que fréquemment, comme le remarque M. Gide (3), « l'exagération du nombre des producteurs ou vendeurs peut avoir pour résultat d'élever le coût de production et, par contre-coup, le prix aussi ».

Si bien qu'en fait de jugement *a priori,* il est rationnel autant qu'utile de n'en formuler qu'avec distinctions et réserves.

Cournot nous semble avoir, sur ce point, donné la réponse la plus juste. « L'établissement de monopoles de cette sorte, dit-il, se concilie très bien avec une baisse de prix favorable aux consommateurs, quoique l'influence du monopole subsiste toujours, en ce sens que le prix ne s'abaisse pas autant qu'il s'abaisserait *si la concurrence était compatible avec les nouvelles conditions* (4) ». La réponse n'est que relative, mais elle est d'une relativité toute scientifique.

(1) Cf. supra, les conclusions des chapitres correspondants, de notre enquête.
(2) *Principes de la théorie des richesses,* p. 436.
(3) *Cours d'Economie Politique,* t. I, p. 356.
(4) *Principes de la théorie des richesses,* p. 121.

Pour l'explication des prix de monopole, dans le cas présentement envisagé, nous prêtons, en vérité, avec trop d'aisance au monopoleur, des sentiments philanthropiques dont il n'a pas toujours cure (1). Ce qu'il cherche, c'est son plus grand revenu. Mais limité comme il l'est, dans sa liberté, il ne peut atteindre ce revenu qu'en modifiant le milieu économique dans lequel il se trouve. Voilà pourquoi, devenu grand entrepreneur, organisateur et créateur, il a été un agent dynamique de premier ordre, un agent de progrès économique indéniable.

Si à chaque moment de cette « évolution créatrice », avait existé à la place du monopole une pure concurrence — toutes choses demeurant les mêmes — il est très vraisemblable que les prix auraient été plus bas qu'ils ne l'ont été. Mais la difficulté, c'est que précisément, ces conditions créées, de façon ininterrompue, par le monopole, étaient indéfectiblement attachées à lui. Envisager en un tel cas la substitution de la concurrence au monopole est le fait d'un esprit qui n'a nullement compris cette solidarité économique et ce phénomène dynamique.

Aussi, voyons-nous les auteurs modernes, d'esprit observateur, comme M. Colson, proclamer catégoriquement : « Il est impossible d'arriver à des conclusions absolues et générales sur cette matière, car les variations continuelles des conditions de la production ou de la consommation et les progrès de l'art industriel modifient sans cesse les prix; on ne peut donc dire ce qu'ils eussent été pendant une longue période de coalition des producteurs si l'entente n'avait pas eu lieu (2) ».

Faut-il dès lors éliminer définitivement toute comparaison entre prix de concurrence et prix de monopole? Nous avons vu que pour les *monopoles à production quasi illimitée*, une large comparaison manque le plus souvent de bases solides. Mais dans les limites mêmes que nous avons tracées plus haut, il est possible de faire des observations qui, pour être restreintes, n'en sont pas moins utiles.

D'autre part, le domaine des *monopoles à quantité limitée* peut faire l'objet de comparaisons plus vastes et plus consistantes. Sans doute, dans de nombreux cas, la concurrence n'existant sur aucun marché, pour un produit déterminé, une telle comparaison ne peut pas s'établir. Sans doute aussi, même avec un état de concurrence existant en un certain lieu, la comparaison ne saurait être tout à fait véridique, car il est rationnel de soupçonner une influence des prix de monopole fixés ailleurs, sur le prix de concurrence appliqué en cet endroit (3). Mais en se référant au prix de revient majoré d'un bénéfice normal, dans la première hypothèse, et en s'entourant de toutes précautions nécessaires dans la seconde, il est fort possible d'arriver à des résultats qui soient loin d'être dénués d'intérêt (4).

Cet intérêt est non seulement doctrinal mais pratique aussi : *doctrinal* car on peut, de la sorte, apprendre à mieux connaître la nature du prix; *pratique* car la politique suivie par le monopoleur est capable, si l'on n'y prend garde, de mettre singulièrement en péril l'intérêt général.

Economiquement, le monopole est une catégorie aussi scientifique que la concurrence; c'est là un fait qui, s'il a été contesté autrefois, s'impose à l'heure

---

(1) Nous ne voulons point dire par là que les monopoleurs sont dénués de tous sentiments altruistes : certains ont prouvé hautement le contraire.

(2) Cf. COLSON, t. IV, p. 215; LIEFMANN, *Cartels et Trusts*, p. 83.

(3) C'est ainsi, par exemple, que les tarifs de compétition appliqués par les chemins de fer anglais ou américains, aux points de concurrence, étaient, grâce aux tarifs monopolistiques appliqués ailleurs, nettement inférieurs à ce qu'ils auraient été en un état général de concurrence.

(4) N'a-t-on pas vu M. Hoover, secrétaire du commerce des Etats-Unis, s'élever violemment contre les monopoles étrangers, de fait existant sur certaines matières premières et évaluer en particulier à 100 millions de dollars, les bénéfices réalisés en plus des prix normaux, au cours des années 1921-22-23, par les bénéficiaires du monopole du sisal? Cf. *Bulletin Quotidien*, 2 avril 1924.

actuelle à tout esprit réfléchi. Mais ce n'est point une raison suffisante pour jeter complaisamment le voile sur les effets plus ou moins nuisibles qui peuvent découler d'une telle situation.

Les premiers Économistes qui ont abordé l'étude du prix de monopole ont été frappés, en particulier, par cet aspect de la question. Condillac l'a très bien noté; les Physiocrates en ont fait la base même de tous leurs développements; Cournot et Dupuit ont montré rationnellement, l'un par l'analyse, l'autre par la géométrie, le conflit existant entre l'intérêt individuel et l'intérêt social, et Marshall a illustré à nouveau, de façon très large, le même sujet. C'est dire par là même l'ordre de grandeur du problème.

Dans notre examen des faits, du reste, il nous a été possible de souligner des circonstances et des situations où le monopole a été plus à même que la concurrence de satisfaire l'intérêt général. Mais nous en avons noté, d'un autre côté, pour le moins d'aussi nombreuses où l'intérêt général était fort compromis.

La question est si grave qu'il aurait été nécessaire, après l'étude économique du prix de monopole, de procéder à une étude sociale exacte et rigoureuse : la longueur d'un tel travail, seule, nous a empêché de nous y livrer. Mais les théories antérieures des Économistes, les faits observés ici à travers une large zone du domaine économique, les études des historiens, les arrêts des Cours (1), les législations des différents pays, sont des sources de véracité suffisante pour nous permettre de croire au caractère parfois nuisible du monopole. Les législations en particulier seraient spécialement à étudier, car en elles il serait possible d'observer non seulement les diversités de défense mises en jeu et, en conséquence, la difficulté de se protéger contre de telles emprises, mais encore toutes les erreurs doctrinales auxquelles on s'est laissé aller et dont l'histoire nous conterait les sanctions.

Laissant de côté de telles recherches, il nous suffit présentement d'avoir attiré l'attention sur le problème et d'en avoir précisé, dans la mesure du possible, les linéaments principaux.

---

(1) Cf. R. Ely, *op. cit.*, p. 222-223.

CHAPITRE II

Répercussion de l'Expérience Monopolistique sur certaines notions économiques générales

Si l'observation ne nous a pas dévoilé « la loi suprême » du prix de monopole, elle nous permet, par ailleurs, en dépassant largement le cadre du précédent chapitre, de faire une incursion assez lointaine sur le domaine économique en général.

Il n'y a rien là, à tout prendre, que de très naturel. Nous sommes simplement en présence d'un des effets de cette solidarité qui tient en des liens solides, les différentes parties du monde économique et dont les manifestations multiples nous ont apparu bien souvent au cours de notre enquête.

Aussi ce n'est pas ce fait sur lequel nous avons la prétention de fixer le regard. Mais, grâce à la méthode appliquée dans notre étude objective, qui nous a fait passer successivement du simple au complexe, il nous semble possible de jeter sur un certain nombre de concepts économiques, un jour un peu nouveau, ou tout au moins de montrer inductivement la vérité de certaines affirmations toutes déductives et donc souvent sujettes à caution.

§ 1. — DU PRIX. — TRANSFORMATION DE L'ÉLÉMENT SUBJECTIF EN ÉLÉMENT OBJECTIF.

Il ne nous appartient pas ici de faire une étude approfondie du prix, ni de retracer toutes les vicissitudes à travers lesquelles sont passées les théories émises sur ce sujet. Nous ne chercherons qu'à préciser la nature du prix. Et sur ce point, nous croyons que nos recherches inductives sont capables de mettre en lumière des aspects restés trop longtemps suspects aux esprits enclins à se méfier des démonstrations purement rationnelles et déductives.

Or, qu'avons-nous pu constater ? C'est qu'à partir des solutions les plus simples, donc les plus claires, la qualité fondamentale du prix est sans contredit le subjectivisme. L'existence de cas de monopole variés à l'infini, les prix très élevés et multiples en sont, nous l'avons vu, les manifestations les plus patentes. Mais, même dans le cas d'objets uniques, il nous a été donné d'apercevoir une influence déjà étrangère au pur subjectivisme. Le simple fait, pour une œuvre, de paraître avec une certaine fréquence sur le marché, en effet, quoique en des formes souvent très différentes, provoquait une sorte de stabilisation de prix, créant en quelque sorte un prix courant. Nous ne disons point que le subjectivisme disparaissait alors — les écarts formidables parfois entre les appréciations des experts et les prix réels en sont la preuve flagrante — mais en vérité, il commençait à subir déjà une véritable diminution.

L'étude des objets multiples de quantité limitée, nous a mis en face de prix beaucoup plus stables quoique toujours élevés et nous avons vu que cette stabilité devait se rattacher à la fois à l'influence de la quantité d'objets mis en vente et de l'élément reproduction.

Enfin l'examen de marchés d'étendue considérable, nous a montré qu'il n'existait là plus rien de subjectif. La demande, dont le rôle a diminué d'ampleur à mesure que la production prenait de l'importance, n'intervient plus ici que comme masse plus ou moins inconsciente, avons-nous déjà dit, créatrice de déséquilibre dont l'offre, de son côté, cherche à se rendre maître. L'offre alors, directrice effective du prix, semble tenir plus grand compte des conditions de la production que de l'état de la demande qui, cependant, perd ses prérogatives plutôt en apparence qu'en réalité.

I. — Ce que nous constatons donc, tout d'abord, ici, c'est le *phénomène de passage du subjectif à l'objectif* : phénomène qui souvent et bien à tort a été dédaigné. On a voulu, en effet, n'étudier que les prix objectifs, prétextant que les prix d'objets très rares ou uniques, par exemple, se trouvaient sur un domaine dont la mobilité était incompatible avec la Science. Et c'est ainsi que l'on a faussé la notion de prix, synonyme pour beaucoup d'Economistes, de « coût de production ».

On n'avait pas compris qu'il était rationnel de déterminer tout d'abord les éléments du prix, dans les situations les plus rudimentaires, puis de suivre la combinaison de ces éléments divers, dans les situations plus compliquées. Car, dans ces dernières, beaucoup d'éléments initiaux, voilés par des circonstances plus frappantes extérieurement, échappent alors à la vue. « Ce qui se voit » dans les premières est devenu, dans les secondes, « ce qui ne se voit pas », et en l'absence de ces observations graduées, il est fort difficile d'arriver à saisir la réalité sous tous ses aspects.

Si les Économistes s'étaient imposés une telle discipline d'esprit, on n'aurait pas entendu proclamer, comme maître du marché, tantôt l'offre et tantôt la demande. On se serait aperçu que tout dépend, au fond, de la situation envisagée, que *le rôle de l'un comme de l'autre est fonction des circonstances*, que si, par exemple, sur le domaine des objets uniques, la demande fixe elle-même et directement le prix, l'offre prend une importance directrice de plus en plus considérable à mesure que l'élément « production » se fait plus impérieux. La demande demeure sans doute, en ce cas, toujours agissante — les politiques suivies dans les monopoles de grande production en sont la preuve — mais la combinaison a varié et les conditions objectives de cette grande production ont attribué à l'offre le rôle déterminant que la demande alors ne saurait plus remplir.

Voilà pourquoi nous répondons positivement à la question posée dans nos conclusions du Chapitre I de notre enquête (supra, p. 81) ; voilà pourquoi nous croyons nécessaire d'observer ce « désordonné », ces faits d'instabilité, de commencer l'étude du prix, par celle de ces désordres apparents, si l'on veut en comprendre véritablement la nature et le jeu complet. Voilà pourquoi enfin, ce passage du subjectif à l'objectif, que nous avons pu constater dans les faits eux-mêmes, nous semble être le point essentiel en la matière, comme étant seul capable *de faire ressortir le côté relatif des rôles joués par les éléments directeurs du prix : l'Offre et la Demande.*

Pour nous en effet, ce qui paraît fixer fondamentalement le prix (1), c'est l'utilité finale, c'est-à-dire le consommateur-limite, celui qui de l'échange retire le moindre profit. Le prix est donc, de sa nature éminemment subjective, soumis en conséquence à des fluctuations diverses et imprévues : le monopole bilatéral pourrait en offrir l'exemple le plus frappant.

Mais à mesure que le marché s'étend, ce subjectif se modifie. Dans le monopole unilatéral du vendeur, le prix est fixé par l'acheteur-limite mais cette limite, au lieu de se trouver statiquement déterminée comme dans le cas précédent, est fixée par le jeu de la masse des acheteurs : elle participe donc déjà au caractère

(1) Il ne s'agit pas, d'ailleurs, de prendre cette expression comme quelque chose d'absolu.

social. Il est à noter, d'autre part, que l'on se trouve rarement, même en ce cas, sur la limite extrême de consommation. Ce fait dérive, en particulier, de l'insuffisance de concurrences existant entre acheteurs. La limite, sans doute, est atteinte par l'avant-dernier acquéreur qui vient d'être exclu du marché, mais il en est tout autrement de la limite du dernier acheteur qui ne pourrait être atteinte alors que par extraordinaire. Ainsi ce point frontière prend déjà l'allure, ici même, d'une véritable zone à largeur variable.

Dans les monopoles à objets multiples et à quantité limitée, la même limite demeure mais son caractère se modifie encore. Il s'agit alors, en effet, plutôt d'une couche, d'une classe d'acheteurs que d'un seul acheteur : ce qui expliquerait à la fois, d'ailleurs, l'élasticité du prix que l'on trouve à cette limite même, et sa stabilisation plus ou moins accentuée, grâce au jeu de cette masse d'amortissement.

C'est ce même caractère que l'on retrouve accru dans le cas de monopole à production illimitée, où le prix se trouve d'autant plus stabilisé que la masse de consommation, donc la masse des consommateurs-limite, est plus grande — que les besoins satisfaits présentent un caractère plus permanent — que l'Etat économique général est plus stable — que le prix se trouve plus proche du coût de production.

Cette détermination du prix par la limite ne signifie nullement que les autres consommateurs aliènent toute liberté car ce serait se placer ainsi dans un milieu mécanique que la vie ne souffre point; mais il se produit sur eux une pression sociale qui élimine dans une très large mesure, cependant, leur indépendance.

C'est cette pression qui s'exerce d'abord des moins échangeurs aux plus échangeurs pour la détermination de la limite, qui joue de même dans l'application à tous du prix ainsi fixé.

Ainsi le subjectif se trouve refoulé presque jusqu'au point de disparaître, dans les situations les plus objectives, mais il continue toutefois de subsister à la limite, bien que caché par le complexus économique qui l'entoure. On conçoit dès lors, tout l'intérêt qui s'attache, pour la saine compréhension du prix, à l'observation *logique* des faits.

II. — Cette même observation, en second lieu, met en pleine lumière une autre idée, non moins intéressante : *la combinaison intime des faits naturels et des faits de l'homme*, combinaison qui, d'ailleurs, n'est pas toujours discernable à loisir.

Le monopole nous fait voir — de façon palpable en quelque sorte — la séparation des deux choses : l'homme et la nature. De même qu'il nous fait comprendre le rôle exact de l'Offre et la Demande, il nous permet d'analyser ces éléments qui, synthétisés dans l'ordre complexe de la réalité, ne se laissent voir qu'avec extrême difficulté.

Ici, on aperçoit très clairement l'influence permanente de l'homme, exclusive (objets uniques), prépondérante parfois (monopole d'objets à quantité limitée) et qui va en diminuant, à mesure que les éléments objectifs de la production prennent de l'ampleur. Il est vrai de dire, d'ailleurs, que l'action menée par l'homme en tant que consommateur et qui lui échappe à partir d'un certain degré de complexité économique, il la reprend au titre de producteur pour l'amplifier et la rendre plus effective encore.

Ce qui est donc certain, c'est que l'homme a toujours, dans le monde économique, un rôle à jouer dont la grandeur et la nature est fonction du milieu mais qui ne peut, en aucune circonstance, disparaître complètement et qu'en conséquence, il ne saurait jamais s'agir d'une économie mécanique : *les faits économiques sont des faits profondément humains.*

§ 2. — DE LA NOTION DE REVENU MAXIMUM

S'il est, à côté du prix, un concept sur lequel l'expérience monopolistique attire l'attention de la façon la plus heureuse, c'est bien celui de revenu maximum.

Sans doute, les premiers linéaments de ce concept nous sont apparus déjà dans l'étude des objets uniques, mais c'est en réalité l'examen des monopoles d'objets multiples à quantité limitée qui, le premier, l'a nettement manifesté, en tant que combinaison : prix maximnm et quantité écoulée. Les réductions volontaires de production, le soin avec lequel le monopoleur cherche à équilibrer l'Offre et la Demande nous ont, par ailleurs, dévoilé tout le domaine sur lequel se réserve d'agir cette notion. Et si nos observations ultérieures sur les monopoles à production quasi illimitée, ont établi « les diverses et nombreuses circonstances qui font du prix à revenu maximum, quelque chose de variable et le modèlent d'une façon définitive » (conclusions Chap. III, 2e p.), elles ont montré par le fait même, à la fois toute la vie qui se trouve incluse en lui et la difficulté, lorsque le milieu économique se complique, de discerner son existence.

Riche de notre expérience, nous pouvons affirmer que là où il y a, au moins, éléments de monopole — et quelle est la situation économique où il n'y en a pas trace ? — règne la notion de revenu maximum.

L'idée que nous a révélée l'observation des prix atteints par les objets uniques, à savoir que le coût n'intervient qu'en tant qu'élément d'appréciation (supra p. 81), demeure vraie dans les situations mêmes des plus objectives : le coût n'est donc qu'une sorte de circonstance extérieure, de moyen de limite aussi. alors que le revenu maximum est le but, la fin. C'est donc à ce deuxième élé- ment et non au premier qu'il faut définitivement accorder la prépondérance.

Il est à noter d'ailleurs que si nous sommes arrivés à de telles conclusions par l'examen des faits, nous nous trouvons en parfait accord avec les affirmations déductives de certains Economistes modernes, comme Lavergne, pour qui « le prix d'offre n'a aucun rapport fixe avec le coût de production » et pour qui « le pôle autour duquel oscille le prix d'offre est, non le coût de production, mais le point de rentabilité maximum » (1).

Cette conclusion est d'une importance capitale, car s'il en est ainsi, il est quasi normal que dans la vie économique courante, intérêt social et intérêt individuel soient en conflit, tout au moins latent. On ne peut donc parler d'harmonie préétablie dont le succès s'est fait du succès même et de la précellence de la notion de coût. Sans doute, dès que la situation économique devient plus complexe et objective, une certaine harmonie s'établit, dérivant de la pression des éléments économiques externes et du jeu de la masse de consommation. Mais ce semblant d'accord reste toujours précaire et laisse subsister menaçante l'opposition fondamentale d'intérêts. A la limite, c'est-à-dire dans un régime de concurrence absolue, il est possible que l'ordre règne en maître parfait : le monde ne s'accommode pas d'un tel absolu.

Dès lors, de ce désaccord flagrant, dérive l'opportunité, la nécessité même pour le défenseur de l'Ordre Public, de veiller à la sauvegarde du bien commun et de la paix sociale, d'intervenir même afin de rétablir une coordination qui ne pourrait pas se créer spontanément, afin de réduire les prétentions mettant en péril l'intérêt général.

Bannir, *a priori*, l'autorité étatique de la vie économique, lui interdire toute incursion et toute mesure coercitive, serait faire preuve d'un libéralisme,

(1) Cf. Lavergne, *op. cit.*, p. 72.

contempteur des réalités elles-mêmes, car il n'est pas rare de constater, dans les faits, jusqu'à l'absence presque complète, de cette harmonie qu'a si bien chantée Bastiat.

La notion de revenu maximum constitue donc ainsi la base fondamentale, la cause profonde, quoique lointaine, de l'interventionnisme étatique.

Mais pour comprendre, de façon parfaite, une telle idée, il est nécessaire de préciser le concept même de concurrence.

§ 3. — DE LA CONCURRENCE

La notion de concurrence est certainement une de celles qui joua et joue encore un rôle des plus considérables, en Economie Politique. « Elle est presque, dit précisément M. Rist (1), l'unique force sociale que connaissent les grands classiques, à commencer par Adam Smith... Aujourd'hui encore, elle est le pivot de presque toutes les recherches théoriques ».

Et cependant son analyse a été et reste encore fort défectueuse. Si aujourd'hui la dissociation doctrinale entre la concurrence — lutte pour la vie et la concurrence-liberté économique est chose faite, pendant longtemps il a existé, sur ce point, une confusion des plus regrettables (2). Actuellement, on a tendance à faire prédominer sur l'ancienne idée de concurrence-lutte, celle, tout imprégnée d'une philosophie profondément humaine, de concurrence de coopération (3) ; le concept est loin d'être fixé.

Si des progrès certains ont été réalisés au point de vue de sa compréhension, il n'en reste pas moins que ces progrès même restent encore bien imparfaits. Si, en particulier, on s'est soucié d'étudier la concurrence au point de vue philosophique, social, moral, on n'a nullement cherché à l'approfondir au point de vue logique. Et cependant il nous semble qu'une telle investigation est scientifiquement d'une nécessité primordiale. C'est pour s'en être éloigné que l'on a toujours fait de la concurrence « le pivot de toutes les recherches théoriques » et que trop souvent hélas, on est arrivé à l'énoncé de lois qui, lorsqu'elles n'étaient pas erronées, étaient du moins fort abstraites et paraissaient d'un monde autre que celui au milieu duquel il nous est donné de vivre. Si on a reproché souvent aux Économistes de se perdre dans les nuées, c'est qu'ils ont voulu précisément fonder leurs théories sur le milieu de la concurrence qui n'en laissaient voir parfois les éléments que par abstraction, alors que le monopole, situation plus simple, était capable de les leur dévoiler avec toute la clarté désirable.

La concurrence, en effet, n'est pas le milieu d'échange simple qu'on a voulu toujours y voir; c'est au contraire un milieu très complexe. C'est l'aboutissant d'une intégration successive de multiples éléments humains et objectifs fort difficiles, dans leur synthèse, à distinguer les uns des autres. Vouloir comprendre un tel milieu directement, c'est se vouer à un insuccès presque fatal; étudier au contraire ses composantes à travers le monopole bilatéral et unilatéral, comme nous l'avons tenté, est la vraie méthode logique capable d'en découvrir, sans abstraction, la nature exacte.

Les premiers Economistes sont restés parfaitement étrangers à une telle préoccupation, l'esprit accaparé par le point de vue philosophique et social dont nous ne nions pas l'importance mais qui cependant était nettement insuffisant. Imbus, d'autre part, du « *laisser faire, laisser passer* », qu'ils appliquaient à tous

(1) *Revue de Métaphysique et de Morale*, juillet 1904, p. 657.
(2) *Revue d'Economie Politique*, 1910; article de REYNAUD, p. 819.
(3) *Revue Politique et Parlementaire*, décembre 1923.

les domaines, ils ont transformé un principe qui aurait pu être scientifique en un *a priori* indiscutable. Ils n'ont pas compris qu'en agissant de la sorte, ils faisaient le plus grand tort à la Science qu'ils entendaient défendre; car comme le dit avec sagacité Walras : « On affirme à la fois le vrai et le faux; sur quoi il ne manque pas de gens pour nier à la fois le faux et le vrai. Et la Science s'arrête indéfiniment tiraillée en sens contraire, par des adversaires qui ont, les uns et les autres, raison et tort tout ensemble » (1).

Le concept d'équilibre, plus tard, a été pour beaucoup aussi une cause d'erreurs, car simplicité et équilibre ne sont pas toujours synonymes.

Ce sont les Economistes mathématiciens qui les premiers, comme Cournot et Pantaléoni, ont procédé à cette étude logique. Il s'agissait, en suivant leur voie, de montrer que l'*observation des faits*, d'après cette méthode, était à même d'aboutir à de réels résultats : c'est ce que nous nous sommes efforcés de faire.

La concurrence doit donc passer au second plan, parce que, logiquement, elle n'est qu'un état secondaire par rapport à l'état initial qu'est le monopole, parce que effectivement, elle constitue une synthèse rarement réalisée, par suite de la combinaison défectueuse de ses éléments et de la tendance innée chez l'homme même à la détruire. *La concurrence est une limite et non un point de départ.*

C'est là un dernier stade nécessaire à parcourir par la théorie du monopole. La doctrine, en effet, étrangère tout d'abord au monopole, l'a décélé mais considéré comme anormal puis comme explicable mais encore extraordinaire, enfin comme quelque chose de normal, de nécessaire même parfois (cf *The field of Monopoly* de R. Ely (2).

Mais si important que le champ monopolistique apparaisse, on n'attribue toujours à cette catégorie économique qu'un rôle secondaire. On ne dédaigne pas les prix de monopole, mais on ne les traite qu'à titre d'accessoire. Ceux-là même qui en parlent tout spécialement, comme R. Ely, n'en ont pas aperçu le *caractère fondamental et initial*. Prendre une telle position, c'est donc poursuivre et compléter les efforts des Economistes du passé qui, pour être disséminés et incertains, n'en sont pas moins intéressants.

Remarquons enfin que cette notion logique de concurrence est parfaitement d'accord avec cette idée, énoncée plus haut, qu'entre prix de concurrence et prix de monopole, il n'existe aucune différence de nature. Sans doute, ils sont déterminés l'un et l'autre par des éléments particuliers, sans doute les limites dont ils ont tendance à se rapprocher, coût et revenu maximum, sont parfois diverses, mais nous avons vu comment toute cette diversité se greffe sur un fond vraiment commun. Ce sont là deux limites, mais deux limites d'un même domaine. Si un examen superficiel fait apparaître, entre prix de monopole et prix de concurrence, une opposition qu'on s'est trop plu à dire catégorique, un examen logique et plus approfondi des faits nous en fait voir l'unité profonde. N'est-ce pas le but visé par toute investigation scientifique?

***

Ces remarques d'ordre général auxquelles nos observations sur les faits nous ont conduits, dépassent largement, comme nous venons de nous en rendre compte, le domaine restreint du monopole, pour atteindre les notions économiques fondamentales. Mais ce n'est pas là, la suite de généralisations hasardées et contestables,

(1) Cf. Walras, *Eléments d'Economie pure*, p. 269.
(2) Cf. sur ce point Bouvier, *Les régies municipales*, p. 98 et s. et les références.

c'est la conséquence naturelle au contraire de ce fait logique que le domaine monopolistique représente le domaine économique réduit à sa plus grande simplicité, le domaine économique « initial ».

Aussi, pouvons-nous maintenant mieux comprendre toute la portée de cette pensée de Cournot, si riche et si juste, par laquelle il nous plaît de terminer ce travail :

« *C'est un principe de la raison humaine sans lequel aucune critique et, par suite, presque aucune science ne serait possible, que de chercher dans le simple l'explication ou la raison du compliqué* » (1).

Vu :
Le Président de la Thèse,
M. VIGNES.

Vu :
Le Doyen,
M. VIGNES.

Vu et permis d'imprimer :
Dijon, le 25 Août 1926.

Pour le Recteur de l'Académie de Dijon,
Le Doyen délégué,
C. QUÉVA.

(1) COURNOT. *Traité de l'enchaînement des idées fondamentales*, L. 1, ch. 7, p. 91.

BIBLIOGRAPHIE

I. — OUVRAGES ET ARTICLES IMPORTANTS

ANSIAUX. — Traité d'Economie Politique. 3 vol. in-8°. Paris, Giard, 1920-1926.

BARONE. — Les syndicats (Cartels et Trusts). Revue de métaphysique et de morale 1921.

BEMIS. — Municipal monopolies. New-York, 1899, Crowell.

BÉNÉZIT. — Dictionnaire critique et documentaire des Peintres, Sculpteurs, Dessinateurs et Graveurs. 3 tomes. Paris, Roger et Chernoviz 1911-1915.

BÖHM-BAWERK. — Iahrbücher der National-œkonomie. 13e cahier 1886.

BOURGUIN. — De la mesure de la valeur. Revue d'Economie Politique 1895.

BOUVIER. — Les régies municipales. Paris, Doin 1910.

BRIVOIS (J.). — Bibliographie des ouvrages illustrés du XIXe siècle. Paris, Rouquette, 1883.

BRUNET (J. C.). — Manuel du libraire et de l'amateur de livres. 6 tomes. Paris, de Firmin Didot 1860-1865. Un supplément (2 tomes), 1878-80.

BUREAU (P.). — Introduction à la Méthode Sociologique. Paris, Bloud et Gay, 1923.

CANNAN. — Histoire des théories de la production et de la distribution, dans l'Economie politique anglaise, de 1776 à 1848. Trad. franç., 1 vol. in-8°, Paris, Giard et Brière, 1910.

CARTERET. — Le trésor du bibliophile, romantique et moderne, 1801-1875. Tome I : fév. 1924; tome II : oct. 1925.

CAUWÈS. — Cours d'Economie Politique. 3e édit., 1893, 4 vol. Paris Larose.

CHEYSSON. — Œuvres choisies, 2 vol. in-8°. Paris, Rousseau, 1911.

COHEN (H.). — Guide de l'amateur de livres à gravures du XVIIIe siècle. Paris, Rouquette, 5e édit. 1886, 6e édit., 1912.

COLSON. — Cours d'Economie Politique. 6 tomes. Paris, Alcan, 1909-1920. (L.I, 2, 3, 4 : édit. déf. L. 5, 6 : 2e édit.).

CONDILLAC. — Le commerce et le gouvernement considérés relativement l'un à l'autre. Coll. des Princ. Econ. tome XIV.

COURNOT (A.). — Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses. Paris, 1838.

Traité de l'enchaînement des idées fondamentales dans les sciences et dans l'histoire. 2 vol. Paris, Hachette, 1861.

Principes de la théorie des richesses. Paris, Hachette, 1863.

Revue sommaire des doctrines économiques. Paris, Hachette, 1877.

DAMOUGEOT-PERRON. — La Standard-Oil Co, 1870-1925. Paris, Budry, 1925.

DIXON. — Railways and government relations in U-S, 1910-1921. New-York, 1922.

DOLLÉANS. — De l'accaparement, in-8°. Paris, 1902.

DUBOSC. — Le camphre et sa synthèse. Paris, P. Argence, 1922.

DUPUIT. — De la mesure de l'utilité des Travaux Publics. Annales des Ponts et Chaussées, tome XXI, série II, 1844. Paris, Carillan-Gœury.

De l'influence des péages sur l'utilité des voies de communication, *ibidem*, 1849, tome XXV.

DURKHEIM. — Les règles de la Méthode Sociologique. 2e édit. Paris, Alcan, 1901.

EDGEWORTH. — Mathematical Psychics. London, 1882.

La teoria pura del monopolio. Giornale degli Economisti 1897.

ELY (R.). — Monopolies and Trusts. New-York and London, Macmillan, 1900.

FISHER (I.). — Recherches mathématiques sur la théorie de la valeur et des prix. Trad. franç. Paris, Giard et Brière, 1917.

FONDET. — Le domaine et les vins de l'hôpital de Beaune. Beaune, 1910.

GALIANI. — Della moneta libri cinque, 1750.

GARELLI. — Filosofia del monopolio. Milano, Hoepli 1898.

GARNIER (J.). — Traité d'Economie Politique. Paris, Garnier, 7e édit., 1873.

GIDE. — Cours d'Economie Politique. 8e édit., 1923.

GINESTET. — Les indices du mouvement général des affaires. Paris, Sirey, 1925.

GONNARD. — Histoire des Doctrines Economiques. 3 tomes. Paris, Nouvelle Librairie Nationale, 1921-1922.

GUILHOT. — Théorie de la valeur d'après l'Ecole Autrichienne. Valence, 1907.

HADLEY. — Railroad Transportation; its history and its laws. Trad. franç., par Raffalovich et Guérin. Guillaumin, Paris, 1887, in-8°.

HAUSER. — Méthodes allemandes d'expansion économique. Paris, Colin, 3e édit., 1916.

IVERT ET TELLIER. — Catalogue Ivert et Tellier (annuel).

JENKS. — The Trust Problem. New-York, Mc Clure Philipps a. Co, 1900.

JOHNSON. — The relation of monopoly price to the rate of Interest. Quaterly journal of Economics, 1908.

LANDRY. — L'utilité sociale de la propriété individuelle. 1 vol. in-8°. Paris, 1901.

LAUR (F.). — De l'accaparement. 2 vol. Paris, 1900-1903.

LAVALLE. — Histoire et statistique de la vigne et des grands vins de la Côte d'Or. 1855.

LAVERGNE. — La théorie des marchés économiques. Paris, 1910.

LEBEAU. — Condillac économiste. Paris, 1903

LÉON (P.). — Fleuves, canaux et chemins de fer. in-12. Paris, Colin, 1903.

LE PETIT (J.). — Bibliographie des principales éditions originales d'écrivains français du XVe au XVIIIe siècle. Paris, Maison Quantin. 1888.

LESCURE. — Crises générales et périodiques de surproduction. Bordeaux, 1906.

LEVASSEUR. — Histoire des classes ouvrières et de l'industrie en France avant 1789. 2 tomes. Paris, Rousseau, 2e édit., 1900-1901.

Histoire du commerce de la France. 2 tomes. Paris, Rousseau, 1911-1912.

LIEFMANN. — Grundsâtze der Volkswirtschaftslehre. 2 tomes, Leipzig, 1922.

MALTHUS. — Principes d'Economie Politique. Coll. des Princ. Econ. Guillaumin, 1846, tome VIII.

MARLIO. — La loi de 1905 sur les nouvelles voies navigables de l'Allemagne. in-8°. Paris, 1907.

MARSHALL. — Principes d'Economie Politique. Trad. Sauvaire-Jourdan, 2 vol. in-8°. Paris, Giard et Brière, 1906-1909.

MARTIN SAINT-LÉON. — Cartels et Trusts. in-12. Paris, V. Lecoffre, 2e édit., 1903.

MAURY. — Catalogue descriptif de timbres-poste, parus depuis leur invention jusqu'en 1903. 1903.

MENGER (K.). — Grundsâtze der Volkswirtschaftslehre. Leipzig, 2e édit., 1923.

MILL (St.). — Principes d'Economie Politique. 2 vol. in-8°. Paris, Guillaumin, 3e édit., 1873.

MIRABEAU. — Philosophie rurale ou Economie générale et politique de l'Agriculture 3 tomes. Amsterdam, 1764.

OPPENHEIMER. — L'Economie pure et l'Economie Politique. Trad. franç. 2 vol. in-8°. Paris, Rivière, 1914.

PARETO. — Cours d'Economie Politique, professé à l'Université de Lausanne. 2 vol. Paris, Pichon, 1896-1897.

PICARD. — Traité des chemins de fer. 4 vol. in-8°. Paris, 1887.

PIGOU. — Equilibrium under bilateral monopoly. The Economic Journal 1908.

PROUDHON. — Système des contradictions économiques ou la Philosophie de la misère. Paris, Garnier, 1850.

QUESNAY. — Œuvres économiques et philosophiques de Quesnay. Edit. Oncken. Paris, J. Peelman, 1888.

RÉAL ET RULIÈRE. — Le tabac et les allumettes. Paris, Doin, 1925.

RICARDO. — Œuvres complètes de David Ricardo. Collection des Principaux Economistes. Paris, Guillaumin, 1847.

ROSSI. — Cours d'Economie Politique, 4 vol. Paris, Guillaumin, 1865.

ROUSIERS (DE). — Les industries monopolisées aux E. U. Paris, Colin, 1898.

SELIGMAN (EDWIN R. A.). — Railways tariffs and the interstate common Law. Boston, New-York, Chicago. Ginn a. Co. 1887.

SIMIAND. — La méthode positive en Science Economique. in-16, Paris, Alcan, 1912.

SMITH (A.). — Recherches sur la nature et les causes de la richesse des Nations. 2 vol. Paris, Guillaumin, 1843.

VICAIRE (G.). — Manuel de l'amateur de livres du XIXe siècle. 7 tomes in-8° et une table. Paris, Rouquette, 1894-1920.

WALRAS (L.). — Eléments d'Economie politique pure. Paris, Guillaumin, 1874.

WEULERSSE. — Le mouvement physiocratique en France, de 1756 à 1770. Paris, 1910.

II. — PÉRIODIQUES

I. — *FRANÇAIS*

Annales des Ponts et Chaussées.

Annales de la Régie directe.

Annuaire des ventes de livres, manuscrits, reliures armoriées. Léo Delteil, Paris (depuis oct. 1918).

Annuaire général de la France et de l'Etranger (Larousse).

Annuaire international de statistique agricole.

Annuaire statistique de la France.

Bulletin mensuel de la Chambre Syndicale des négociants de la Côte d'Or.

Bulletin quotidien de la Société d'études et d'informations économiques (282, boulevard Saint-Germain, Paris).

Bulletin de la statistique générale de la France.

Cote du Syndicat des Banquiers en valeurs au comptant près de la bourse de Paris.

Chroniques des Transports (revue bi-mensuelle publiée par Société d'Inf. Econ.).

Information économique et financière (L').

Ingénieur Chimiste (L').

Journal des Savants.

Revue d'Économie Politique.

Revue générale des chemins de fer.

Revue de métaphysique et de morale.

Revue politique et parlementaire.

Revue rose.

Revue scientifique.

Revue de science et législation financières.

Revue viticole belge.

Voies navigables (Les).

II. — *ÉTRANGERS*

American economic review.

American monthly review of reviews.

Bulletin of the department of Labor.

Economic journal (The).

Engineering and Mining Press (New-York).

Giornale degli Economisti.

Iahrbücher der Nationalœkonomie.

Mineral Industry during 1924 (The).

Quaterly journal of Economics.

Railway gazette.

Statistische Zusammenstellungen über Aluminium. Kupfer, Nickel, Quecksilber, Silber, Zink et Zinn.

Stock exchange Daily official list (The).

III. — *AUTRES SOURCES*

Nouveau dictionnaire de l'Economie Politique. Léon Say et Chailley. Paris, Guillaumin 1892.

Dictionary of political Economy. Palgrave. London and New-York, Macmillan 1894-1899. 3 vol.

Handbuch der Politischen Oekonomie — par Shönberg — Tübingen 1890-1891 3 vol. in-4°.

Rapport annuel de la de Beers.

Rapport de l'Ingénieur en chef de l'exploitation à M. le Directeur général de la Compagnie P. L. M. Exercice 1923, 1924.

Rapport du sénateur Dausset. Sénat, session ord. 1925. Annexe au procès-verbal de la séance du 17 mars 1925, p. 178.

Compte rendu du rapport Dausset, 1926, avec celui de la Commission Citroën sur la régie des tabacs. Supplément au Bulletin Quotidien de la Société d'Inf. Econ. 12 juin 1926.

Enquête sur la production, du Bureau International du Travail. 5 tomes en 9 vol. Berger-Levrault, 1920-1925.

TABLE DES MATIÈRES

PAGES

INTRODUCTION V

PREMIÈRE PARTIE : LA DOCTRINE

PRÉLIMINAIRES 3
CHAPITRE I. — Les Physiocrates 5
CHAPITRE II. — Galiani et Condillac 10
CHAPITRE III. — L'Ecole Classique 13
CHAPITRE IV. — Proudhon 16
CHAPITRE V. — Cournot 19
CHAPITRE VI. — Dupuit 25
CHAPITRE VII. — L'Ecole Autrichienne 30
CHAPITRE VIII. — Etude de certains points particuliers du problème général des Prix de Monopole 34
CHAPITRE IX. — Les Synthèses 50

DEUXIÈME PARTIE : LES FAITS

PRÉLIMINAIRES 61
CHAPITRE I. — Objets uniques et objets très rares 62
CHAPITRE II. — Biens en quantité relativement limitée 82
CHAPITRE III. — Biens en quantité quasi illimitée 101
Section 1. — Monopoles d'Etat ou entreprises à contrôle étatique très étendu 101
Section 2. — Monopoles privés 124

TROISIÈME PARTIE : CONCLUSION ET THÉORIE GÉNÉRALE DE LA FORMATION DU PRIX MONOPOLISTIQUE

CHAPITRE I. — Les lois du prix en matière d'échange monopolistique 141
OBSERVATIONS GÉNÉRALES 159
CHAPITRE II. — Répercussion de l'expérience monopolistique sur certaines notions économiques générales 164
BIBLIOGRAPHIE 171

IMP. C. PAILHÉ - 7, RUE DARCET, PARIS